المدخل إلى أسس

علم الإقتصاد

دكتور

إسماعيل محمد هاشم

أستاذ ورئيس قسم الإقتصاد

كلية التجارة - جامعة الزقازيق

الناشر

المكتب العربي الحديث

٣٠ شارع سوتر - إسكندرية

جمهورية مصر العربية



بسم الله الرحمن الرحيم

رب أوزعني أن أشكر نعمتك

التي أنعمت عليّ، وعلى والديّ

وأن أعمل صالحًا ترضاه

وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين

صدق الله العظيم

بسم الله الرحمن الرحيم

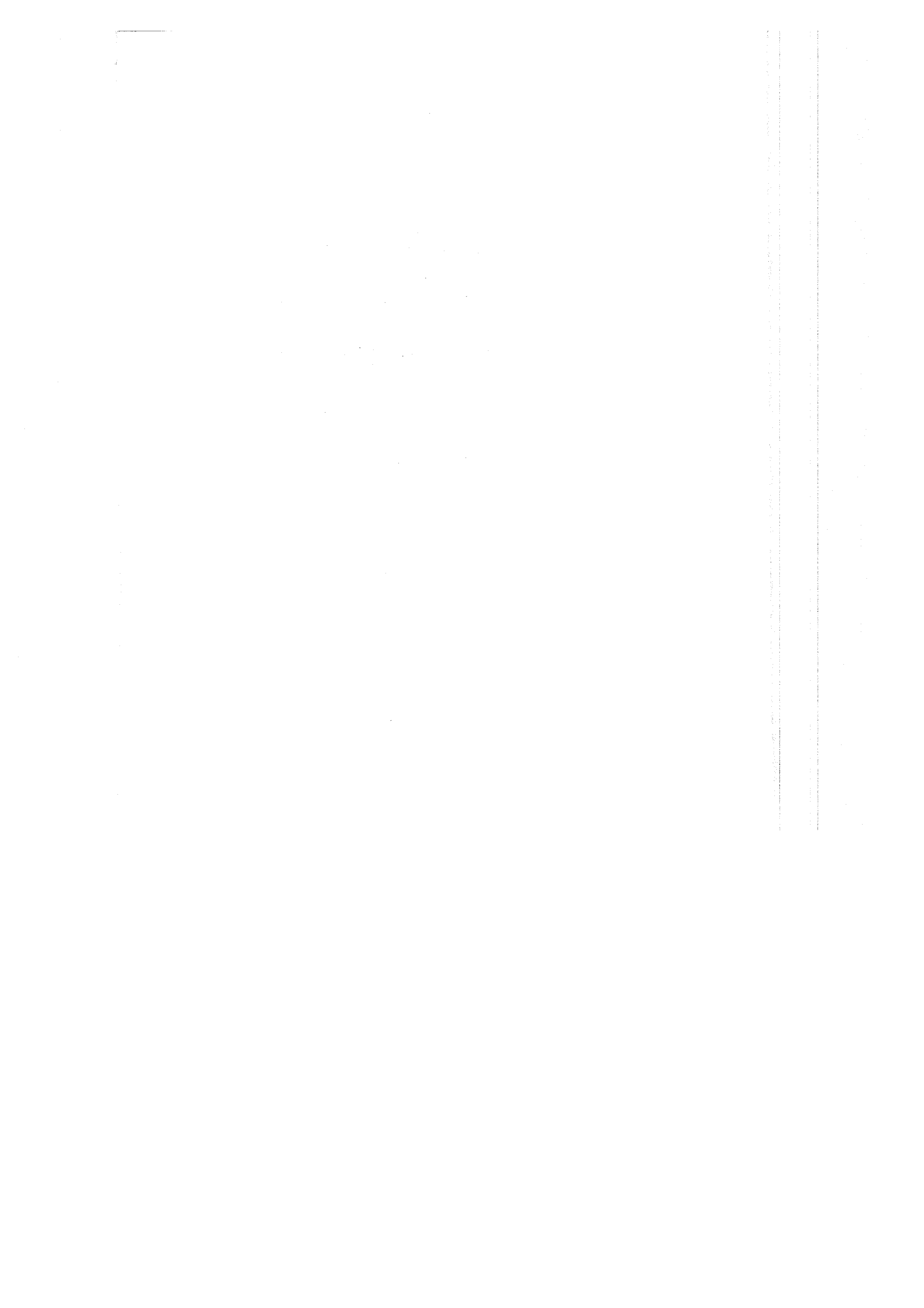
رب أوزعني أن أشكر نعمتك

التي أنعمت عليّ ، وعلى والديّ

وأن أعمل صالحا ترضاه

وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين

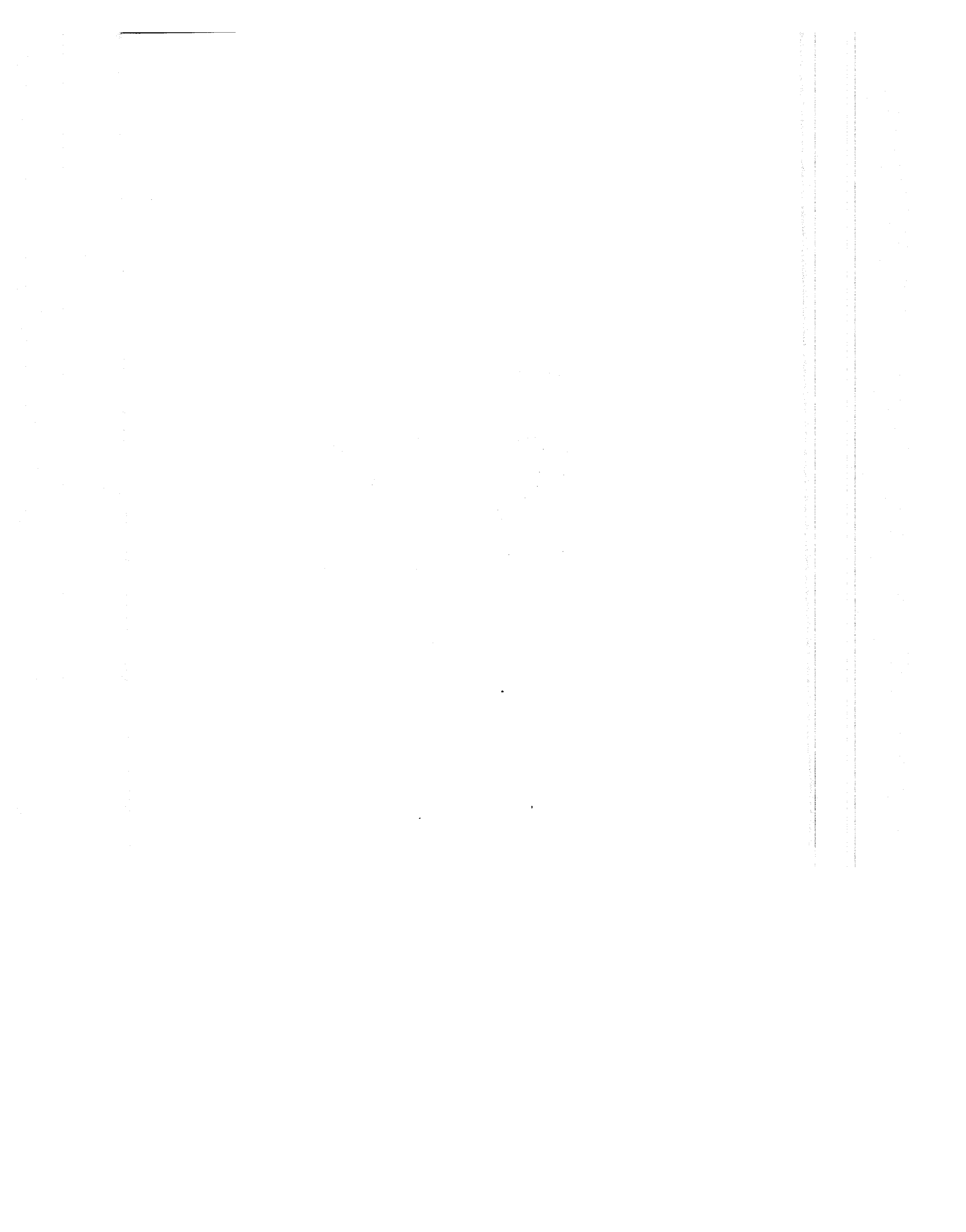
صدق الله العظيم



إهـــداء

إلى الروح الخالدة
في رضوان الله
إلى من تهبني - كما وهبتني
قوة الإصرار
إلى رفيقة عمري في عالمها الآخر
أهدي عصارة فكري ... وحياتي
وفاءً وتقديرًا

٢٢ ربيع الأول ١٣٩٣ — اسماعيل
٢٥ أبريل ١٩٧٣



بسم الله الرحمن الرحيم

تقـــديم

للطبعة الأولى المعدلة

أشرت فى مقدمة الطبعة الأولى إلى أهمية دراسة موضوع علم الاقتصاد. ذلك العلم الحديث النشأة فى فروع المعرفة الاجتماعية والذى لم يكتب بطريقة منظمة إلا منذ قرنين من الزمان .

وعلم الاقتصاد هو ذلك العلم الذى يتضمن دراسة سلوك الانسان حيال الموارد الاقتصادية المحدودة وكيفية توزيعها بين الحاجات المتعددة بطريقة تحقق أكفأ استخدام ممكن لهذه الموارد .

وقد اقتضت ظروف معينة إيجاد نوع من التعديل على بعض فصول الكتاب، وهو أن يكون الكتاب خاصا بالدرجة الأولى بدراسات مرحلة البكالوريوس ولذلك حاولت أن يكون هذا التعديل مركزاً على الأساسيات دون التفاصيل التى تلزم الطالب الذى يريد أن يتوسع فى الدراسات الاقتصادية .

وخطة الكتاب تبدو واضحة من مجرد النظر إلى محتوياته بحيث لا يحتاج إلى مزيد من الإيضاح فى المقدمة . والكتاب بصورته التى خرج بها يشتمل على ثلاث أقسام رئيسية. القسم الأول فى التحليل الجزئى ، وهو يختص بدراسة الأثمان النسبية على مستوى الوحدة سواء أكان بالنسبة للفرد أم بالنسبة للمشروع والقسم الثانى فى التحليل الكلى ، وهو يهتم بدراسة أدوات التحليل الاقتصادى على مستوى النظام الاقتصادى ككل .

وبين القسمين الأول والثانى أى بين التحليل الجزئى والتحليل الكلى تناولت عرضا موجزا للنقود والبنوك والتجارة الدولية بقدر ما هو ضرورى كمقدمة لدراسة هذه الموضوعات التى تدرس بطريقة أكثر تفصيلا فى المراحل التالية .

والقسم الثالث يتناول بعض المشاكل الاقتصادية المعاصرة كمشكلة السكان الملامح الرئيسية لمشكلة التنمية الاقتصادية والتخطيط .

وأرجو أن يكون الكتاب بصورته هـــذه عونا للطالب فى حقل المعرفة الاقتصادية الذى أصبح زاخرا بالمؤلفات العديدة فى اللغة العربية، لكى يحقق بعض ما يصبو اليه .

والله ولى التوفيق ؟

المؤلف

القسم الأول

فى

التحليـل الجـــزئى

الباب الأول

فى

علم الاقتصاد وموضوع الدراسات الإقتصادية

الفصل الأول

علم الإقتصاد

١ ـ تعريف علم الاقتصاد :

من العادة أن يبدأ أى كتاب منهجى فى الدراسة بتعريف الموضوع الذى سيتناوله. وهذا حق يتوقعه الطالب على الأقل فى الصفحات الأولى من أى كتاب، فضلا عن ذلك فانه أول شيء يعترض الباحث فى موضوع ما هو أن يضع لنفسه السؤال الآتى :

عما ذا يوضع هذا الكتاب ؟ .

وأفضل الوسائل للاجابة على هذا السؤال أن تكون الإجابة صريحة وواضحة، وغير مختلف عليها. فخذ مثلا أى كتاب من كتب الجغرافيا أو الكيمياء أو الأحياء نشر فى خلال الخمسين سنة الماضية ستجد أنها كلها بغير استثناء تعطى نفس التعريف عن الموضوع الذى يتناوله البحث . لاشك أن التعبير الحالى سيكون مختلف عن التعبيرات السابقة، والتعريفات لن تكون متطابقة لفظاً ، غير أن هذا الاختلاف ليس مرده اختلاف فى الجوهر ، وإنما هو نتيجة لتغير لغة العصر . فكتابات شكسبير وديكنسون ليست هى الكتابات الشائعة فى اللغة الانجليزية فى الوقت الحاضر ، كما أن كتابات الأصفهانى أو الجاحظ أو المنفلوطى ، ليست هى الأداة المستخدمة بطريقة شائعة فى التعبير فى اللغة العربية إلى حد ما فى الوقت الحالى . ومع كل ذلك فان التعاريف السابقة مهما اختلفت لغة ووزنا فهى تعاريف متماثلة.

ولكن لايستطيع أحد أن يقول مثل ذلك بالنسبة لعلم الاقتصاد .فقد تطور

التعريف وتشكل منـذ أن بدأ آدم سميث أول كتاب منظم فى علم الاقتصـاد إلى الوقت الحاضر ولذلك فإننـــا نعرض هنا بعضاً من هذه التعاريف بصورة موجزة (١) .

١ — الإقتصاد السياسى، أو الإقتصاد، هو اسم ذلك النوع من المعرفة الذى يتصل بالثروة أى أنه ذلك العلم الذى يختص بدراسة الوسائل التى يمكن بواسطتها لأمة ما أن تغتنى (٢) . وقد استمد هذا التعريف من أول بحث منظم كتب فى علم الإقتصاد ونشره آدم سميث فى عام ١٧٧٦ تحت عنوان « بحث فى طبيعـة ثروة الأمم وأسبابها .

٢ — الإقتصاد هو ذلك العلم الذى يقتفى أثر ذلك النوع من قوانين الجماعة الذى ينشأ من عمل بنى الإنسان فى سبيل انتاج الثروة :

وقد جاء بهـذا التعريف جون ستيوارت ميل فى بحث له بعنوان « تعريف الإقتصاد السياسى » وطريقة البحث المستخدمة فيه المنشور فى عام ١٨٣٦ .

٣ — الإقتصاد السياسى ، أو الإقتصاد ، هو دراسة للانسان فى أعمـــاله التجارية اليوميـة ، وهو يتناول ذلك الجزء من حيـاة الإنسان المتعلقة بالنشاط الإجتماعى المتصلة إلى حد كبير بكيفية حصوله على الدخل، وبطريقة استخدامه لهذا الدخل، وقد جاء به الفريد مارشال فى كتابة مبادىء الإقتصاد المنشور فى عام ١٨٩٠ (٣)

---

(١) Speight, H. Economics, The Science of Prices and Income, University Paper Books. London, Methnen & Go. LID. 1964 p. 18.

(٢) F. A. Walker, Political Economy, 1883.

(٣) Marshal, Principles of Economic, 8th ed., Macmillan and Co. 1920.

٤ — الإقتصاد هو دراسة المبادىء العامة لإدارة الموارد ، سواء أكانت للفرد أو لرب الأسرة ، أو للشروع أو الدوله ، بحيث تتناول كيفية معالجة الطرق التى سينشأ منها الفاقد فى الإدارة (١) .

٥ — بالنظرة الإقتصادية . أو بالنشاط الإقتصادى نعنى كل محاولة لإشباع الحاجات المادية ، أو بدقة أكثر هو ذلك العلم الذى يبحث بالوسائل المتاحة الحصول على أكبر حصيلة ممكنة ، أو حصيلة معينة بأقل وسيلة ممكنة (٢) .

٦ — لفظة الإقتصاد ، نعنى بها ذلك العلم الذى يدرس الجانب المادى من السعادة الإنسانية ، أو بعبارة أخرى الرفاهة المادية . وقد جاء به أدوين كانان الذى كان معاصراً لألفريد مارشال (٣) .

٧ — كما عرف بيجو الإقتصاد فى كتابه « إقتصاد الرفاهة » المنشور عام ١٩٢٠ بأنه ذلك العلم الذى يدرس الرفاهة الإقتصادية . والرفاهة الإقتصادية هى ذلك الجزء من الرفاهة العامة الذى يمكن إيجاد علاقة مباشرة أو غير مباشرة بينه وبين مقياس النقود .

هذه تعريفات سبعة منفصلة للإقتصاد كما أن هناك تعريفات أخرى وهى ليست متطابقة، وإن كان هناك تشابهاً بينها . ولكن من الصعب أن نعتقد أنها كلها تقول نفس الشىء بأساليب مختلفة ، وبالرغم من أن الدراسة المقارنة للكتب التى جاءت بهذه التعاريف تكشف لنا أن الموضوع الذى تناولوه جميعاً هو موضوع

---

(١) Wicksteed, The Commensens of Political Economy, Routledge, 1910.

(٢) Wicksell, Lectures on Political Economy, 2. nd ed. Routledge, 1911.

(٣) Canan, Wealth, P. S. King and Son. 3rd ed, 1928

واحد ، إذ أن كل الموضوعات الإقتصادية فى كل وقت إنما تتكلم عن الثروة ، والإشباع وإدارة الموارد . ولذلك ليس مستغرباً أن انتهى احد الكتاب إلى النتيجة التالية ، « كانا نتكلم عن نفس الشيء ، ولكنا لم ننته بعد إلى قبول ماهو ذلك الشيء الذى نتكلم عنه » (١) . هذا الكاتب هو البرفسور روبنز (لورد روبنز) وقد أعطى تعريفاً أصبح واسع الانتشار ويغنينا إلى حد ما عن التعاريف السابقة . هذا التعريف هو :

« الاقتصاد هو ذلك العلم الذى يدرس السلوك الانسانى كعلاقة بين أهداف ، وبين وسائل نادرة ذات استعمالات بديلة . (٢)

غير أن هذا التعريف ، رغم أنه أصلح التعريفات السابقة تفسيراً لطبيعة علم الإقتصاد ، إلا أنه يمكن تأويله لأكثر من تفسير . إذ يدلل البعض على أن الإختيار — وقد اعتبره « روبنز » صفة مميزة للسلوك الإقتصادى — متأصل فى السلوك الإنسانى بوجه عام . فيجوز دائماً تفسير السلوك الإنسانى على أساس التعبير عنه فى صورة أفعال تفضيل . وإذا كان الأمر كذلك فأية تفضيلات وقرارات تدخل فى نطاق علم الإقتصاد ؟؟ .

لذلك نجد تعريفاً آخر للبرفسور كير نكروس يقول فيه أن الإقتصاد علم اجتماعى يدرس الكيفية التى يحاول بها الأفراد تطبيق الندرة على حاجاتهم ، والطريقة التى تتفاعل بها هذه المحاولات بعضها مع بعض عن طريق التبادل (٣) .

---

(١) Robbins, The Nature and Signifiance of Economic Science. Macmillan, & Co. p. 1.

(٢) Robbins, op. Cit. P. 16.

(٣) Robertson, D. H. Lectures on Economic, Principle London, 1957. P. 17.

على أنه من المفيد أن نذكر أن هذه التعاريف ماهي إلا محاولات للاجابة عن بعض التساؤلات التي كانت تعترض الباحثين من آن لآخر، ولذلك فانها وإن إختلفت فانما ذلك بسبب إختلاف الزمن وإختلاف المواضيع التي كانوا يتناولونها بالبحث، ولذلك فليس هناك تعريف ملزم بالنسبة للقارىء.

ومن هنا ننتهي في هذا الموضوع بعبارة عامة هي أن علم الإقتصاد هو ذلك الفرع من العلوم الاجتماعية التي يتوافر على دراسة سلوك الأفراد في محاولاتهم لتوزيع المواد النادرة ذات الاستعمالات البديلة بين الأهداف المتعددة، وكيفية بذل هذه المحاولة عن طريق إجراء عمليات المبادلة في السوق (١).

٢ ـ الاقتصاد بين العلم والفن :

هل الاقتصاد علم أم فن ؟

إن الإجابة على هذا السؤال تقتضي منا أولا الاجابة على سؤال آخر هو : ماهو العلم وماهو الفن ؟

يفرق العلماء عادة بين نوعين رئيسيين من أنواع المعرفة الانسانية . المعرفة التي تتوافر بالنسبة لها أوضاع ثابتة محددة، وترتكز على قواعد ونظريات عامة قابلة للتطبيق، فيطلقون عليها إسم « العـــلم »، والمعرفة التي لاتتوافر بالنسبة لها أوضاع ثابتة، ولا ترتكز على قواعد ونظريات محددة ، بل يدخل فيها عنصر الإجتهاد والابتكار والتفنن والابداع الشخصي فيطلقون عليها إسم « الفن » (٢).

وعلى أساس من هذه التفرقة بين فروع المعرفة الإنسانية تواضع العلماء على إعتبار البعض منها « علوما »، وإعتبار البعض الآخر « فنونا » فالرياضيات

---

(١) Kenneth, E. Boulding, Economic Analysis London 1949 chop. I. P. 3

(٢) أنظر (فلسفة الاقتصاد) للاستاذ المرحوم وهيب مسيحة ص ٧ طبعة ١٩٥٠

والكيمياء ، والفلك والوراثة مثلا تعتبر «علوما» حيث أنها تقوم على قواعد ونظريات ثابتة ، محددة ، عامة التطبيق .

أما الموسيقى ، والنحت ، والرسم ، والتصوير مثلا فهى تعتبر «فنونا» حيث أنها لاتقوم على قواعد ونظريات محددة ثابتة ، وإنما تعتمد على نوع من الإلهام والإبتكار والإبداع الشخصى .

على ضوء هذه التفرقة بين «العلم» و «الفن» يمكننا أن نقرر ما إذا كان الإقتصاد يعد علما من العلوم أم فنا من الفنون .

من الواضح أن الاقتصاد ليس فنا من الفنون كالموسيقى أو الرسم أو التصوير مثلا ، ذلك بأنه لايخضع لعامل الإجتهاد والتفنن والإبداع الشخصى ، بل أنه يخضع لقواعد ونظريات محددة معروفة كسائر العلوم الطبيعية الأخرى .

وكل ما هنالك أن قواعد ونظريات ذلك العلم لا تتسم بالدقة أو التعميم الذى تتسم بها قواعد ونظريات العلوم الطبيعية .

وإذا كان الإنسان بكل دوافعه وتصرفاته على الطبيعة هو أساس الدراسة الإقتصادية ، فان هذا لايعنى أن القواعد والنظريات التى ترتكز عليها تلك الدراسة أقل شأنا من التى ترتكز عليها العلوم الطبيعية التى تقوم على قواعد محددة ، إذ أن القوانين الإقتصادية بعد صياغتها من واقع الحياة ، وبعد التأكد من صحة هذه الصياغة بالتجربة يصبح لها تطبيق عام فى أى وقت وأى جماعة .

وإذا وجدت بعض إستثناءات فهذا شأنه شأن كل علم لقواعده بعض الاستثناءات .

٣ — علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الاخرى :

مادة الإقتصاد الإنسان والطبيعة

فالمجتمع هو الإنسان فى صراعه مع الطبيعة

والمجتمع هو الإنسان فى وحدته مع الطبيعة .

ويتحدد وجود الإنسان إزاء المجتمع فى صور علاقات إنتاج ، كما يتحدد وجود الإنسان إزاء الطبيعة فى صورة قوى منتجة ، والإنسان يمثل الحاجات الإقتصادية والطبيعة تمثل الموارد الإقتصادية وعلم الإقتصاد الذى يدرس السلوك الإنسانى كعلاقة بين أهداف وبين وسائل نادرة استعمالات بديلة ، وثيق الصلة والحالة هذه بالعلوم الانسانية والطبيعية .

فبالنسبة للعلوم الإنسانية يرتبط علم الإقتصاد بعلم الأخلاق ، وعلم النفس والسياسة والتاريخ ، وفيما يتعلق بالطبيعة يتعلق بعلم الموارد الاقتصادية والعلوم الطبيعية الأخرى .

فبالنسبة لعلم الأخلاق لا يهتم الباحث الإقتصادى إلا بالوسائل التى تشبع الرغبات الانسانية ، بغض النظر عن طبيعة هذه الرغبات أو دوافعها .

فقد تكون الرغبة فى شرب الخمر باعثة على الإخلال الخلقى ، وقد تكون عمليات الإقراض بفائدة مرتفعة أمرا يجافى مبادىء الأخلاق ، ومع ذلك يضعهما الباحث الإقتصادى فى الميزان عند التفكير فى وضع القواعد الاقتصادية ، ولكن ليس معنى ذلك أن الباحث الاقتصادى لا يقيم وزنا لهذه الإعتبارات الأخلاقية .

ب — كذلك لا يعنى الباحث الإقتصادى لعلم النفس كدراسة إجتماعية تدرس الأحاسيس الداخلية للفرد ، وإنما هو السلوك الخارجى عند دراسة قضية معينة .

حـ - وبالنسبة للسياسة إذا كان علم السياسة يهتم بتنظيم الجماعة ومبادىء الحكم فان الاقتصاد هو الأسلوب الذى تدار به الحياة اليومية للجماعة . وتتأثر السياسة بالاقتصاد كما يتأثر الاقتصاد بالسياسة . فالنظام الحر والفلسفة الاشتراكية وإن كانا نظامان سياسيان إلا أنهما يستندان إلى أصول إقتصادية معينة مناطها الملكية

الفردية والملكية الجماعية . والتاريخ هو سجل تطور الانسان فى الأرض ، من مجتمع الشيوعية البدائية إلى نظام العبيد ثم مرحلة الرأسمالية فى مرحلتها المبكرة والحديثة إلى التطور الفكرى الخاص بالاشتراكية كما أنه سجل يبين فترات الضعف والقوة وكيفية إستغلال الموارد الاقتصادية ويبين لنا ماتحويه الطبيعة من منتجات وخدمات تضيق وتتسع لاشباع الحاجات الانسانية تتمثل فى التقدم التكنولوجى. ويتوج كل هذا علاقة علم الاقتصاد بالفلسفة والمنطق عندما يتعرض الباحث الاقتصادى لدراسة الموضوعات الاقتصادية .

٤ - طرق البحث فى التحليل الاقتصادى :

طرق البحث فى التحليل الاقتصادى شأنه شأن أى تفكير علمى ، يفسر فيه العالم الظاهرة بإرجاعها إلى أسباب طبيعية صحيحة .

وخطوات أى بحث علمى كما نعلم تقوم على أركان خمسة هى :

١ — الشعور بالمشكلة .

٢ — تحديد المشكلة .

٣ — وضع الفروض اللازمة لحل هذه المشكلة .

٤ — إختبار صحة الفروض العلمية .

٥ — التعميم .

١ - طريقة الاستنباط Deduction أو (القياس) :

والمقصود بالقياس أو الاستدلال غير المباشرهو استنتاج نتيجة من مقدمتين لازمة عنها ضروريا . أى الوصول إلى المجهول بواسطة المعلوم . وهو يبدأ بالأحكام الكلية ويستنتج منها الحكم الجزئى الخاص ، على أساس أن مانحكم به على الكليات ينطبق أيضا على جزئياتها .

٢ — طريقة الاستقراء Induction

وهى طريقة الاستدلال التجريبى أو الإستدلال الاستقصائى وهو الأسلوب الذى يبدأ فيه التفكير بالجزئيات للوصول إلى الكليات .

أى أن الطريقة الأولى تبدأ بافتراض صحة بعض المبادىء العامة لاستنتاج بعض المبادىء الخاصة ، فى حين تبدأ الطريقة الثانية بالغرض الخاص للوصول إلى الحكم العام .

ويتفرع من الطريقة الأولى منهج البحث الرياضى ، وهو منهج إستنباطى ، بمعنى أن نتائجه مستخلصة من مقدماته .

وقد دار جدل بين الإقتصاديين للبحث عن أى الطريقتين أفضل فى دراسة الموضوعات الإقتصادية، ولكن تبين، أنه لايمكن إيجاد حكم قاطع بأفضلية طريقة ما على الأخرى ، حيث لا يمكن الفصل بين الأثنين فصلا واضحا وصريحا . فاذا كان الباحث يبدأ عادة من الملاحظات الجزئية يرجعها إلى مبادىء وقوانين عامة ، فانه كذلك يسير بالضرورة من نفس هذه المبادىء والأحكام العامة ليصل إلى وقائع جزئية يستنتجها منطقيا من تلك المبادىء .

لذلك يفضل الباحثون الإقتصاديون إستخدام الطريقتين لتكمل كل منها الأخرى.

وكقاعدة عامة يمكن أن نستخلص مما سبق أن النتائج الصحيحة هى ما كانت مؤيدة بالأستدلال المجرد من ناحية ، والحقائق الثابتة المعروفة من ناحية أخرى . وهذا لا يكون صحيحا إذ ما استخدمنا طريقة ما ، وغابت عنا طريقة أخرى .

٥ — بعض التعاريف الاقتصادية :

كثير من الكلمات التى يرد ذكرها فى مجال الدراسات الإقتصادية تعتبر كلمات شائعة ولكنها قد تستعمل فى المعنى اليومى بمفهوم يختلف عن معناها الاقتصادى .

وكبداية لدراستنا فى الاقتصاد سنقوم بتفسير مبسط لبعض وليس كل الكلمات على أن نتناولها بالشرح فى مواضعها فيما بعد .

١ — **الطلب** Demand

الطلب فى المعنى العادى يعنى بجرد الحاجة أى كانت هذه الحاجة حتى ولو كانت بجرد سؤال . أما فى الاقتصاد فمعنى الطلب هو الحاجة أو الرغبة المستندة الى قوة شرائية .

٢ — **المنفعة** Utility

هى قوة أى شىء فى اشباع حاجة ما ، بصرف النظر عن طبيعة الرغبة المشبعة والأشياء النافعة تنقسم الى قسمين :

السلع Commodities وهى الأشياء النافعة التى تأخذ شكلا ماديا ملموسا **والخدمات** Services وهى الأشياء النافعة التى لا تأخذ شكلا ماديا كخدمات النقل والطب والتعليم .

وتعتبر السلعة أو الخدمة اقتصادية اذا كان الحصول عليها يكون مقابل ثمن معين وتعتبر غير اقتصادية أو حرة اذ كان يمكن الحصول عليها بدون مقابل .

٣ — **الندرة** Scarcity

المقصود بالندرة فى المعنى الاقتصادى الندرة النسبية وليست الندرة المطلقة، وطالما أن الموارد محدودة فهى نادرة ، وان كان من المحتمل أن يكون لبعضها ندرة أكثر من الأخرى .

٤ — **الثروة** Weatlh

الثروة هى المخزون من الموارد الاقتصادية . ولكن قد يدخل الرجل العادى النقود والأسهم القديمة فى عداد الثروة . وهذا غير صحيح فى المعنى الاقتصادى. فالنقود ليست ثروة فى حد ذاتها ، وانما هى وسيلة لامتلاك الثروة ، وكذلك شراء الأسهم القديمة لايعتبر اضافة للثروة، وانما هو بجرد نقل ملكية ثروة قائمة .

الفصل الثانى

المشكلة الاقتصادية

١ — طبيعة المشكلة الاقتصادية :

تتميز طبيعة الانسان منذ بدء الخليقة بأن له رغبات متنوعة يتوق إلى أشباعها ومن الواضح أن هذه الرغبات الانسانية متعددة وغير محدودة . فيمكننا أن نتصور عدداً لا نهائياً من الرغبات التى يمكن أن يستشعر الفرد بالميل لإشباعها (١) .

ومن المشاهد فى الحياة العملية أن كثيراً من رغبات الإنسان متداخلة بمعنى أن الواحدة منها تسوق إلى الأخرى ، أى أن إشباع رغبة ما لا يمكن أن يتحقق إلا باشباع رغبة أخرى ، مثال ذلك الرغبة فى إقتناء سيارة والرغبة فى شراء البنزين ، أو الرغبة فى شراء السكر .

كما نشاهد أيضا فى الحياة العملية أن رغبات الانسان هى رغبات متجددة متنوعة بمعنى أنه كلما أشبع رغبة منها ثارت فى نفسه رغبات جديدة تتطلب أنواعا أخرى من الاشباع وهكذا .

ويتحدد مدى إشباع هذه الرغبات الانسانية عادة بمدى ما قد يوجد تحت تصرف الإنسان من موارد إقتصادية . فهى المحدد فى النهاية لعدد الرغبات التى يمكن له إشباعها .

والموارد الاقتصادية قد تتيسر بكميات محدودة أو غير محدودة ، بل قد يكون

---

(١) Waugh, A. E. Principles of Economics, New York 1947, P, 2

نفس المورد محدود الكمية فى ظروف معينة ، وغير محدود فى ظروف أخرى بالنسبة للحاجة إليه أو الرغبة فيه .

فإذا كانت الموارد الاقتصادية التى يمتلكها الانسان متوفرة بكميات غير محدودة ، فلن تقوم هناك أية مشكلة على الاطلاق ، حيث يمكن عندئذ إشباع كافة رغباته دون أدنى صعوبة .

أما إذا كانت هذه الموارد نادرة بحيث لا تكفى الكميات الموجود منها لاشباع جميع رغبات الانسان ، فهنا تظهر المشكلة ، ويصبح من الضرورى المفاضلة بين مختلف الرغبات ، وإشباع الأساسى منها ، وإهمال غير الأساسى(١) .

وعليه يمكن القول بأن المشكلة الاقتصادية تظهر حينما تكون وسائل إشباع الحاجات نادرة نسبياً .

وتظل المشكلة الاقتصادية باقية ما بقيت مشكلة الندرة فى وسائل إشباع الحاجات أو بمعنى آخر قلة الموارد الاقتصادية . ومشكلة الندرة نشاهدها عادة فى أى مجتمع من المجتمعات سواء ذلك الذى يتكون من فرد واحد (مجتمع روبنسون كروزو) أو فى المجتمعات البدائية المتأخرة , أو فى المجتمعات الأكثر تقدماً ، إذ لا يوجد مجتمع بلغ ثراؤه الحد الذى يكفى كل رغبات أفراده .

هذه هى طبيعة المشكلة الاقتصادية ، وهى تختلف عن طبيعة مشكلة أخرى يطلق عليها إسم « المشكلة التكنولوجية » . فنجد مثلا أن إنتاج أكبر كمية من القطن من فدان من الأرض هى مشكلة « تكنولوجية » وليست إقتصادية . أما إنتاج أكبر قدر ممكن من القطن بأقل تكلفة ممكنة للقنطار من فدان من الأرض فهى تعتبر مشكلة إقتصادية .

---

(١) أنظر مقدمة علم الاقتصاد للأستاذ وهيب مسيحة — صفحات ٥ و ٦ طبعة — ١٩٤٨ .

فالمشكلة الاقتصادية ، كما سبق أن رأينا تتطلب نوعا من الموازنة بين الاحتمالات المختلفة لإستخدام الموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة ، فإذا لم يكن هناك مجال لهذه الموازنة ، واقتصر الأمر على مجرد الخبرة الفنية فان المشكلة تصبح حينئذ مشكلة فنية .

٢ ـ خصائص المشكلة الاقتصادية :

أهم خصائص المشكلة الاقتصادية تتمثل فى :

ا ـ الندرة Scarcity

تعتبر النـــدرة أهم خاصية للمشكلة الاقتصادية . فلولا ندرة الموارد الاقتصادية اللازمة لإشباع الرغبات الانسانية المختلفة لما نشأت أية مشكلة على الاطلاق (١) .

والندرة التى نعنيها هنا هى الندرة النسبية لا الندرة المطلقة . فقد يقال مثلا أن معدنا مثل اليورانيوم نادر ويقصد بذلك أنه لا توجد منه إلا كميات محدودة فى العالم . هذا المعنى للفظ الندرة هو الشائع فى لغة الاستعمال اليومى . أما فى لغة الاقتصاد فالندرة هى معنى نسبى يعبر عن العلاقة بين الرغبات الانسانيـة ، وكمية الموارد الاقتصادية اللازمة لاشباعها . فقد تكون الكميات الموجودة من مورد ما كبيرة نوعا ما ، ولـكنه يعتبر مورداً نادراً إذا ما قيس بالرغبات الانسانية التى ينبغى إشباعها ، أى أنه نادر بالنسبة للحاجة إليه .

ومشكلة الندرة تنطبق على الفرد كما ينطبق على الجماعـة ، إذ تنشأ المشكلة بالنسبة للفرد عندما لا يستطيع أن يشبع كل رغباته بسبب موارده المحدودة ، خاصة وأن هذه الرغبات كما سبق أن ذكرنا متعددة ومتنوعة . وحتى عندما تتزايد

---

(١) Waugh - Ibid, P. 7

قدرة هذا الفرد على إشباع هذه الرغبات جميعاً فإنه تثور فى نفسه دائما رغبات جديدة فىحاجة هى الأخرى إلى إشباع ، وحيث أن موارد الفرد محدودة دائما ولايمكن أن تكفى لإشباع كل مافى نفس الإنسان من رغبات . فإنه يكون مطالبا بأن يضع لنفسه « سلماً للتفضيل » بحيث يمكن معه توجيه موارده المحدودة نحو إشباع رغباته الملحة التى تحتل أعلى مكان فى سلم تفضيله .

كذلك الحال بالنسبة للجماعة . فمواردها هى الأخرى محدودة إذا قيست بحاجات أفرادها المتعددة مما يدعوها بالضرورة إلى تكوين « سلم جماعى للتفضيل » ترتب فيه الحاجات حسب أولويتها . ثم توجه مواردها النادرة بحيث تؤدى إلى إشباع الحاجات الملحة التى تحتل أعلى مكان فى سلم تفضيلها أيضا .

ب - الاختيار : Selection

عرفنا أنه توجد للأفراد فى مجموعهم رغبات عديدة فى حاجة ملحة إلى الاشباع . وهذه الرغبات تتنافس فيما بينها حول الموارد المحدودة ذات الاستعمالات البديلة . فهى تتضارب مع بعضها البعض بحيث تجعل الانسان تحت ضغط الحاجة إلى الاختيار بين أيها يقوم بإشباعه ، وأيها يضحى به ويتخلى عن إشباعه .

ومن ثم فالمشكلة الإقتصادية هى فى الحقيقة مشكلة تنشأ عن الحاجة إلى الاختيار بين الاستعمالات البديلة للموارد المختلفة .

وعليه تثور أمامنا مشكلة ونحن بصدد توزيع الموارد المحدودة على الرغبات المتعددة المتنافسة ، أو بمعنى آخر يكون من الضرورى أن نختار ونفاضل بين رغباتنا المتعددة ، فليست الرغبات الانسانية كلها على نفس الدرجة من الأهمية ، ومن ثم ينبغى علينا الاختيار ، أى الرغبات تشبع وأيها نضحى بها ولا نشبعها(١).

(١) راجع الفصل الثانى من كتاب Stonier & Hague; A textbook of Economic Theory London 1953 PP. 34 .

فالفرد الذى يجد أن موارده محدودة ولا يمكن أن تكفى لاشباع كل رغباته يجد نفسه مضطراً لان يسلك أحد طريقين ، فهو إما أن يتمكن - بطريقة ما - من زيادة موارده ، و إما أن يتخلى عن بعض رغباته ويضحى بها . فإذا استطاع أن يسلك الطريق الأول ، فسيتمكن بطبيعة الحال من اشباع قدر من رغباته أكبر من ذى قبل . غير أنه مهما كان التوسع فى موارد هذا الفرد . فلا بد من أنه سيعجز عن أن يشبع كل ما تهفو إليه نفسه من رغبات . إذ كلما أشبع بعضا منها ، تولدت فى نفسه رغبات أخرى جديدة فى حاجة ملحة إلى الاشباع أيضا . وعندئذ لايكون أمام هذا الفردمن سبيل إلا التنازل عن رغباته فى سبيل إشباع البعض الآخر الذى يكون أكثر إلحاحاً . أى أن الفرد سيواجه دائماً بمشكلة الاختيار بين رغباته المتعددة وموارده المحدودة وسيحاول دائماً أن يختار تلك الرغبات التى تحتل أعلى مكان فى سلم تفضيله .

وكما أن الفرد يواجه دائماً بمشكلة الاختيار فإن الجماعة أيضاً تواجه بنفس المشكلة إذ تدعوها ندرة مواردها إلى ضرورة توجيهها نحو إشباع بعض الرغبات وذلك على حساب الحرمان من إشباع رغبات أخرى .

أى أن الجماعة مطالبة دائماً بأن تقتصد فى إستخدام مواردها المحدودة وأن تتجنب أى ضياع فيها .

ولذلك نجد أن الجماعات المتقدمة تراعى فى استخدامها لمواردها هذا المبدأ حيث تختار وتنتقى طريقة الاستخدام المثلى التى تؤدى إلى تحقيق إشباع ممكن لافراد الجماعة ، وذلك بالمقارنة بالطرق الأخرى البديلة . ويتحقق ذلك عن طريق القيام بدراسة جميع الطرق الممكنة لاستخدام مورد من الموارد ، والمفاضلة على أساس نسبة العائد إلى الموارد المستخدمة ، وإختيار الطريقة المثلى التى تعطى أكبر إشباع ممكن بأقل قدر ممكن من الموارد .

جـ ـ التضحية : Sacrifice

عرفنا أن المشكلة الاقتصادية هى فى جوهرها مشكلة تنشأ عن الحاجة إلى الاختيار بين الاستعمالات البديلة للموارد النادرة الموجودة تحت تصرف الجماعة فالموارد الاقتصادية بطبيعتهـــا ذات إستعمالات بديلة مختلفة فلكل مورد من الموارد منافع عدة . فالأرض مثلا يمكن زراعتها بحاصلات زراعية مختلفة ، ومن الممكن إستخدامها للبناء ، أو غير ذلك من المنافع .

فإذا إستخدمناها كأرض للبناء . فإن ذلك سيكون على حساب زراعتها قمحاً أو قطناً أو غيرها من المحاصيل ، وإذا استخدمناها لإنتاج المزيد من القمح مثلا فإن ذلك سيكون على حساب النقص فى إنتاج القطن وهكذا .

وعليه فإذا وجهنا أى مورد نادر لاستعمال معين ، فلا بد أننا نضحى فى سبيل ذلك بكل الاستعمالات الأخرى البديلة لهذا المورد .

ونخلص من ذلك أن تخصيص الموارد النادرة لإشباع حاجة معينة ، إنما يتضمن فى حد ذاته التضحية بإشباع حاجة أخرى .

ولعل هـذا يفسر الاختـلاف بين طبيعة المشكلة الاقتصادية والمشكلة التكنولوجية . فقد تنشىء الجماعة مصنعا كبيراً لإنتاج الثلاجات الكهربائية مثلا وقد يكون هذا العمل رائعاً من الوجهة الهندسية ، ومع ذلك فقد لا تنهض أية مبررات لبناء هـذا المصنع من الناحية الاقتصادية ، لا لشىء إلا لأن الجماعة تستشعر رغبات أخرى أهم وأكثر إلحاحا كان ينبغى إشباعها قبل تخصيص بعض هذه الموارد لإنتاج الثلاجات الكهربائية وهكذا .

وجملة القول أن صفة التضحية هى خاصية مميزة للمشكلة الاقتصادية وهى تأتى لتعدد الحاجات الإنسانية تعدداً يحول دون إشباعها كلها نظراً لأن الوسائل اللازمة لإشباعها محدودة .

وعليه لن يكون هناك سبيل لحل هذه المشكلة إلا بالتضحية ببعض الرغبات الأقل أهمية فى سبيل إشباع الرغبات الأخرى التى تكون أكثر أهمية .

الفصل الثالث

طبيعة ووظائف النظام الاقتصادى

يتميز المجتمع الذى نعيش فيه اليوم بالأهمية الكبيرة للأجهزة والمؤسسات التى يقوم عليها أركان هذا المجتمع والتى تؤثر بدرجة كبيرة على سلوك الأفراد. وكان من نتيجة وجود درجة عالية من العلاقات التبادلية بين الأفراد ، وكذلك كنتيجة لاعتماد كل فرد على تصرفات الآخرين من ناحية رفاهيتهم ، أن نما تنظيم فى غاية الاتقان يضمن للمجتمع التكامل فى تصرفات الأفراد من حيث علاقتهم بعضهم ببعض ، وذلك لأن الحياة الحديثة قد أختلفت عن الحياة فى المجتمع البدائى الذى كانت فيه كل أسرة أو مجموعة أفراد تقوم على الإكتفاء الذاتى ، كما كانت فيه رفاهية كل فرد مستقلة عن رفاهة الآخرين .

ففى الحياة الحديثة لا يمكن لأى فرد أن يعيش مستقلا عن الآخرين، ولم يعد كل فرد يعيش على الإكتفاء الذاتى وإنما تشابكت العلاقات بعضها ببعض وأصبح لكل فرد فى المجتمع عمل معين يكمله عمل شخص آخر .

وإذا كانت الحياة الحديثة تميزت بما يسمى بحرية الاختيار ، فان هذه الحرية ليست مطلقة . وإذا كان كل فرد حراً فى أن يعمل أو لايعمل ، وإذا كانت لاتوجد قوانين تجبر أى فرد على أن يعمل أجيرا عند شخص معين ، فان الوسيلة الوحيدة كى يعيش ويحصل على رزقه هو أن يعمل كذلك إذا لم يكن لديه مورد آخر يكفل له حياة مستقرة سعيدة .

إذن الحرية الموجودة فى هذا المجتمع هى حرية نسبية . مقيدة إلى حد كبير بالأجهزة والتنظيمات التى يقوم عليها المجتمع . ولذلك أشار أحـــد الكتاب إلى

هذه التنظيمات الاجتماعية بأنها « النماذج التى يتشكل فيها سلوك الأفراد » (١) .

١ — التنظيمات الاقتصادية :

أشرنا أن المجتمع الحديث يقوم على تنظيمات معينة . فما هى هذه التنظيمات ؟ تنقسم التنظيمات الاجتماعية فى أى مجتمع إلى عدة تقسيمات يمكن أن نذكرها منها التنظيمات الدينية . التنظيمات الأسرية ، التنظيمات السياسية ، التنظيمات الإقتصادية وما إلى غير ذلك .

هذا التصنيف ماهو إلا مجرد تصنيف ظاهرى لا يمكن فصل بعضها عن بعض فصلا تاما ، لأن كلا منها يكون قاعدة أو غطاء للتنظيمات الأخرى ، فلا يمكن أن يكون هناك نظام الأسرة ما لم يستند على قواعد من الأخلاق والدين . وكذلك لا يمكن لأى فرد أن يباشر حياته المعيشية إلا إذا كان هناك نظام سياسى معين يرسم له الخطوط العريضة لحياته .

ومع ذلك فكل نوع من هذه التنظيمات له خصائص معينة ، وله مظاهره الخاصة به ومن بين تلك التنظيمات سنهتم فى دراستنا هذه بالتنظيمات الاقتصادية ، وهى التى تتعلق بحياة الأفراد من ناحية الانتاج والاستهلاك ، هذه التنظيمات هى التى يمكن أن تستخدم الموارد الاقتصادية بواسطتها فى إشباع الحاجات .

فاذا كانت السلع (وهى الأشياء المادية القادرة على إشباع حاجة ما) موجودة بوفرة كبيرة كالهواء مثلا ، فلن تكون هناك حاجة لتنظيمات إقتصادية ، لأن كل الحاجات ستشبع دون مجهود كبير ، ومهما استعمل الفرد قدراً كبيراً منها فانها لن تؤثر فى الكمية الكلية الموجودة من هذه السلعة ، ومع هذا فلن تكون هناك سلعة نادرة لأنه لن تكون هناك حاجة غير مشبعة .

---

(1) Due & Glower : Intermediate Economic Analysis 4th Edition. 1961 P. 3.

ولكننا نعيش فى عالم دائب الحركة بدأ يضيق بسكانه ومطالبهم غير المحدودة فالموارد لم تعد متوفرة ، وإنما أصبحت نادرة بالنسبة الطلب عليها ومن ثم فقد نشأ تعارض فى المصالح على إمتلاكها ، كل يحاول أن يظفر بهذه الموارد،وتحول التعارض فى المصالح إلى نوع من الصراع بين القوى والضعيف . ومن هنا كان لا بد من إيجاد نظام للرقابة على هذه الموارد والتصرف فيها .

وإذا كان كل فرد يمكنه أن يشبع حاجاته بالحصول عليها مباشرة،وبمجهوده الخاص فان هذه التنظيمات سيكون أثرها قليلا نسبيا فى حياة الانسان ، ولكن الحياة العصرية أصبحت تتميز بارتفاع درجة التخصص ، وأصبح كل فرد يقوم بعمل معين مقابل دخل معين ، كما أنه أصبح قادراً على شراء ما يلزمه بواسطة هذا الدخل . ومن هنا كان هذا النظام أكثر تشابكا من الحياة فى العصور القديمة ولكى يعمل هذا النظام الحديث المتشابك الأطراف كان من الضرورى تواجد جهاز آلى دقيق ينظم إستخدام الموارد المحدودة ويوازن بينها وبين الحاجات العديدة التى يريد الأفراد إشباعها عن طريق إيجاد سلم للتفضيل .

ودراسة هذا النظام وعمل الأجهزة المختلفة لعمل التوازن بين الحاجات والموارد هى التى تكون لنا علم الاقتصاد ، كما سبق وأشرنا إلى ذلك فى تعريف علم الاقتصاد .

٢ — حاجات الانسان :

أساس النشاط الانسانى هو وجود حاجات للأفراد ، فالأشخاص يولدون ولديهم رغبات أساسية معينة . وأول ما يحتاج الانسان بعد ولادته هو الطعام وهو يظل يحتاج إلى الطعام لأنه ضرورة للحياة من ناحية ، ولأن الإنسان يجد متعة فى الطعام من ناحية أخرى . كما أنه يريد أن يبعد عن نفسه ما يجلب لها الضرر كتجنب البرد القارس والحر الشديد ، وكذلك يريد لنفسه الأمان ، أى

ضمان إستمرار الحصول على وسائل إشباع الحاجات التى اعتاد عليها. كما أن الانسان خلق بطبيعته محبـا للتميز ، يريد أن يتميز على الآخرين فى المأكل أو الملبس أو المسكن أو العمل .

وأنواع الاختيار التى يقوم بها الانسان مهما كانت كثيرة، فإنها تتحدد بعادات وتقاليد المجتمع الذى يعيش فيه ، وبعض أنواع الاختيارات يقرها القـــانون وبعضها لايقره فتعتبر ممنوعة قانونا .

فالملابس التى يرتديها الشخص مقيدة بالعرف والتقاليـد ، وأنواع الأطعمة التى يتناولها ووسائل التسلية وما إلى غير ذلك كلها وإن كانت تبدو لنا شخصية محضة فإنها لاتخلو من القيود التى يفرضها المجتمع .

وعلى هذا فإن حرية الاختيار كثيراً ماتكون ظاهرية، ولم تعد تتأثر بالثقافة العامة فى المجتمع فحسب ، وإنما أصبحت تتأثر أيضا بالضغوط التى يمارسها المنتجون عن طريق الحملات الاعلانية لحمل المستهلكين على تفضيل سلعة ما دون أخرى .

٣ ــ وسائل اشباع الحاجات :

يمكن إشباع الحاجات الإنسانية باحدى وسيلتين: السلع أو الخدمات. وتتميز السلع والخدمات متى كانت قادرة على إشباع الحاجات بأنها نافعة .

وهناك عدد قليل من السلع والخدمات تعرف باسم السلع والخدمات الحرة، وهى التى توجد بكميات كثيرة فائضة عن حاجة الناس متى طلبوها، ولذلك فانهم يحصلون عليها بدون ثمن . ولـكن أغلب هذه الاشياء لاتوجد إلا بقدر محدود بالنسبة للطلب عليها فأغلب السلع الاستهلاكية مثلا (وهى التى تشبع حاجة مباشرة) لاتوجد فى الطبيعة بوفرة لا من حيث الكمية ولا الزمان ولا المكان ، ولا من حيث الشكل . مثل هذه السلع يطلق عليها السلع الاقتصادية .

وهناك سلع لا تشبع حاجات الأفراد مباشرة ، وإنما تشبعها بطريق غير مباشر وهى تسمى بالسلع الانتاجية . والوسائل التى تستخدم لانتاج هذه السلع يطلق عليها عوامل الانتاج .

ويمكن تقسيم عوامل الإنتاج إلى ثلاث مجموعات رئيسية :

١ — الموارد الطبيعية .

٢ — العمـــل .

٣ — السلع الرأسمالية .

ويمكن إيضاح هذه العوامل بايجاز :

أولا — الموارد الطبيعية :

هى كل السلع الاقتصادية التى تستخدم فى الانتاج والتى توجد فى الطبيعة مباشرة كالأرض التى تستخدم فى إنتاج محصول معين ، والمعادن الموجودة فى باطن الأرض ، ومساقط الأنهار التى يمكن الاستفادة منها فى توليد الطاقة والبحار والأنهار التى تستخدم فى الملاحة والزراعة وكذلك المناخ الذى يتمتع به البلد .

ثانيا — العمل :

يندرج تحت هذا الاسم كل النشاط الانسانى المستخدم فى الانتاج . وطبيعة خدمات العمل لا يحكمها العائد من المقدرة الإنسانية للمجتمع فحسب، وإنما أيضا تتحدد بالمهارات التى يحصل عليها أفراد المجتمع .

ولأغراض التحليل الاقتصادى جرى العرف على التمييز بين مجرد العمل الروتينى وبين القيام بالنشاط التجارى أو الصناعى الذى يتميز بإصدار قرارات فى ظروف لا يمكن التأكد فيها بالمستقبل وأطلق على النوع الأول اصطلاح العمل ، والنوع الثانى أطلق عليه اصطلاح التنظيم ويمكن تمييز النظم فى المشروعات الصغـــيرة ولكن يتعذر تمييزه بدقة فى المشروعات الكبيرة .

ثالثاً ـ السلع الرأسمالية :

هى كل السلع المادية التى ينتجهـا الإنسان لاستخدامها فى الانتاج كالآلات والقاطرات والجرارات وهكذا . . . وبعض هـذه السلع يعمر لسنوات عديدة وبعضها الآخر يستخدم مرة واحدة فى العملية الانتاجية .

وتبعا لذلك تصنف السلـع الرأسمالية إلى رأس مال متداول ويندرج تحتـه المواد الخام والوقود وكل مايستخدم فى العملية الانتاجية مرة واحدة ، أولفترة قصيرة قد تكون سنة عادة ، ورأس مال ثابت أو المعـدات الرأسمالية وهى التى تعمر لفترة طويلة نسبيا . وهناك اصطلاح رأس المال النقدى ولكن هذا لاينظر اليه على أنه عامل متميز من عوامل الإنتاج أو كسلعة ، وإنما هو وسيلة يمـكن بواسطتها الحصول على العوامل الأخرى .

٤ ـ وظائف النظام الاقتصادى :

يقوم النظام الإقتصادى بعدة وظائف منها إيجاد الحوافز والتنسيق بين الأنشطة الإقتصادية المختلفة .

١ ـ ايجاد الحوافز :

من المهام الأولى لنظام الإقتصادى توفير قدر كبير من الحوافز للقيام بالإنتاج .

فى الإقتصاد البسيط الذى لا يوجد فيه تبادل أو تقسيم عمل ، لانجد لمشكلة الحوافز أثراً ذى بال ، فطالما أن الأفراد ينتجون السلع لإستهلاكهم المباشر فن الواضح أن لهم حافزاً داخلياً للقيـام بالإنتاج . أما فى المجتمع المعقد الذى يتميز بالتخصص على مدى واسع فان مشكلة الحوافز تكون أكثر تعقيداً ، فى هذا المجتمع لابد أن تكون هناك حوافز لكى يقوم الفرد بانتاج مايشبع حاجاته مباشرة . كما أنه لا بد أن تـكون هناك بواعث أخرى تغرى أصحاب عوامل الإنتاج للتخلى عنها أو تأجيرها للذين يقومون بالإنتاج .

٢ ـ التنسيق بين الانشطة الاقتصادية :

الوظيفة الثانية للنظام الإقتصادى هى إيجاد التنسيق والرقابة على نشاط الأفراد فى داخل النظام وهذا يعنى :

أولا — لا بد من وجود وسائل لتحديد أنواع السلع التى ينبغى أن تنتج فعوامل الإنتاج يمكن إستخدامها فى أكثر من غرض فمثلا الحديد الخام يمكن أن نستخدمه فى إنتاج السيارات، أو فى القضبان الحديدية، أو الغسالات، أومشابك الورق أو أشياء كثيرة أخرى . والقوى المحركة يمكن إستخدامها فى أكثر من غرض وهكذا .

ومن هنا كان لابد من وسيلة لاختيار أى السلع تنتج، وتحديد الكمية المنتجة منها طالما أن الموارد محدودة والاستعمالات البديلة كثيرة .

ثانيا: لابد من إيجاد وسيلة لاختيار أفضل الطرق التى تستخدم بها هذه الموارد، فحيث توجد أكثر من طريقة لانتاج سلعة معينة ، فلا بد أن يكون هناك نظام للمفاضلة بين الطرق المختلفة ، فمثلا يمكن أن نقرر هل يستخرج الفحم بالطرق اليدوية بالآلات ؟ وهل تسير القاطرات بالديزل أم بالفحم ، وهل يركز الإنتاج فى منطقة واحدة أم فى مناطق متعددة وهل يركز الإنتاج فى يد منتج واحد كبير أم يوزع بين عدد من المنتجين الصغار ، وماهو نوع التنظيم الإدارى الذى يتبع فى المؤسسة .

ثالثا : يجب أن يكون هناك نظام لتوزيع عائد الإنتاج للذين أسهموا فى الإنتاج ، كل بحسب إسهامه .

رابعا : طالما أن العرض أقل من الطلب ، ونظراً لتفاوت القوى الاجتماعية فى أى مجتمع فان الرقابة حينئذ تكون ضرورية لحسن إستخدام الموارد ولضمان العدالة فى التوزيع .

هذه الوظائف وإن كانت تتم داخل النظام الإقتصادى ، فان الشكل الصحيح الذى تتم به إنما يتوقف على شكل هذا النظام .

وهناك نوعان رئيسيان من الأنظمة الإقتصادية هما النظام الرأسمالى والنظم الإشتراكية وسنتناول كلا منها بشيء من الإيجاز فى هذه المرحلة المبكرة من الدراسة .

أولا : النظام الرأسمالى :

طبيعة النظام الرأسمالى :

الرأسمالية كنظام إقتصادى يتميز بالملكية الخاصة لعوامل الإنتاج ، وبالحافز الشخصى الذى يقوده باعث الربح ، ولهذا فان أغلب المؤسسات التى توجد فى هذا النظام تتميز بما يلى :

١ ـ شرعية الملكية الخاصة :

يعترف هذا النظام بشرعية الملكية الخاصة ، أى بحق التملك لعوامل الإنتاج كالأرض والمعدات الرأسمالية. وفكرة الملكية الخاصة ترد على حق إستعمال الملكية، وحق إستخدام الثروة فى الحصول على الدخل .

٢ ـ وجود المؤسسات الخاصة :

نقصد بوجود المؤسسات الخاصة حق إدارة الإنتاج بواسطة المؤسسات الخاصة إلا فى عدد محدود من الخدمات العامة التى يجب أن تكون ملكيتها قاصرة على الحكومة كالمرافق العامة. ومعنى ذلك أنه فيما عدا الخدمات العامة فإن الإنتاج يجب أن يتم مباشرة بواسطة المنتجين الأفراد ، أو بطريق غير مباشر بواسطة المؤسسات .

وللأفراد أو المؤسسات مطلق الحرية فى الحصول على السلع الضرورية، بشراء أو تأجير وسائل الإنتاج يحدوها فى ذلك باعث الربح . وبسبب هذه الحرية ، ولوجود باعث الربح يتميز النظام الرأسمالى بوجود عدد كبير من أصحاب

المشروعات الذين يتخذون قرارات فردية بالإنتاج ، وفى الطرف الآخر يوجد عدد كبير من المستهلكين الذين يتخذون قرارات فردية أيضا بالاستهلاك .

ويتم التبادل بين المنتجين والمستهلكين فى إطار معين يطلق عليه السوق .

٣ — الرقابة على النظام الاقتصادى بواسطة جهاز الثمن :

وظائف الرقابة التى يقوم بها النظام الإقتصادى تتم عن طريق الآلية فى جهاز الثمن ويقوم جهاز الثمن بتوجيه قرارات الإنتاج فى المسالك المختلفة ، وعن طريق جهاز الثمن أيضاً يمكن المفاضلة بين الطرق الفنية فى الإنتاج والبدائل المختلفة ، وسنأتى بتفصيل أكبر لفكرة جهاز الثمن فى حينه . أى بالطريقة التى يتم فيها التوازن بين الموارد النادرة والحاجات المتعددة .

٤ — أهمية المنافسة :

يتميز النظام الرأسمالى بالدور الكبير الذى تلعبه المنافسة ، وهى القوة التى تمنع استغلال الجماعات بعضها لبعض . والمنافسة نوع من الصراع الشريف بين مختلف الافراد لزيادة رفاهتهم الإقتصادية والاجتماعية . فمثلا إذا رفعت مؤسسة أثمان منتجاتها ، وكانت هناك حرية للدخول والخروج من السوق فإننا سوف نجد مؤسسات جديدة تدخل فى الصناعة مما يزيد فى حجم العرض الكلى فينخفض الثمن. وإذا كانت المؤسسة تدخل السوق بقصد الحصول على أرباح ، فإن النتيجة هى إنخفاض فى الأثمان من ناحية وزيادة قاعدة توزيع الأرباح من ناحية أخرى .

وإذا كانت المنافسة لاتستطيع من الناحية العملية أن تقوم بدورها كاملا فى مجالات الأنشطة المختلفة فإنها ستظل ولاشك قوة لها أهميتها الكبيرة فى توجيه الإنتاج وترشيده وتحقيق الأثمان العادلة .

٥ — تدنى دور الحكومة :

يتميز النظام الرأسمالى بانخفاض دور الحكومة فى النشاط الإقتصادى ، أى

التغيب النسبي للرقابة الحكومية على الأثمان والإنتاج . وفى الرأسمالية المبكرة لم تكن هذه الرقابة موجودة على الإنتاج الخاص ، كما أن الإنتاج الحكومى نفسه كان فى نطاق ضيق جداً وكان محصوراً فى الدفاع الخارجى والأمن الداخلى . ولكن فى النظام الإقتصادى الحاضر توسعت الرقابة الحكومية إلى مدى أكبر حتى إمتدت هذه الرقابة لتنظيم سلوك النشاط الإقتصادى الخاص على أساس أنه فى صالح المجتمع ككل . فقد أخذت الحكومات فى منع الاحتكار أو انتشاره لكى تمنع إستغلال المستهلكين كما وضعت القوانين التى تنظم العلاقة بين العمال وأصحاب الأعمال ، كما أخذت الحكومات فى القيام ببعض الأنشطة الاقتصادية فقامت مثلا بدور المنتج لسلع معينة ولكن ليس بقصد الربح فى النظام الرأسمالى وإنما لحماية المستهلكين أو لتأمين إستمرار خدمات المرافق العامة والدفاع وفى بعض الأحيان تضطر الحكومة للقيام بهذه الخدمات بسبب إرتفاع التكاليف كإنشاء الطرق العامة وصيانتها .

وفى أحيان أخرى تتدخل الحكومة لتمنع إنتاج أو تداول سلعة معينة إذا كانت ترى فيها أضراراً بالصحة العامة .

ويتمتع أصحاب المشروعات فى النظام الرأسمالى بالحرية فى :

١ — البدء بأى نشاط أو إنهاؤه .

٢ — حرية إستخدام الطريقة المناسبة فى الإنتاج .

٣ — تحديد الأثمان إلا فى أحوال خاصة .

٤ — الحصول على عوامل الانتاج من أى مصدر كان ودفع الثمن الذى يتفق عليه إلا فى حدود معينة كما هو الحال بالنسبة لأجور العمال حيث يكون هناك حد أدنى

٥ — حرية إنتاج أى سلعة إذا لم تكن ضارة بالمجتمع .

هذه الظواهر التى أشرنا إليها فى سياق الكلام عن طبيعة النظام الرأسمالى وهى

شرعية الملكية الخاصة ، ووجود المؤسسات الخاصة ، ودور جهاز الثمن وأهمية المنافسة وتدنى دور الحكومة ، ينظر اليها على أنها المميزات الأساسية للنظام الرأسمالى . ولكن مدى توافرها فى بلد معين ، والصيغة التى تطبق بها ، من حيث طبيعة المنافسة ودرجة تدخل الحكومة فى الأثمان والانتاج وكية الانتاج الحكومى المباشر وما إلى غير ذلك تختلف بدرجة أساسية باختلاف المكان والزمان . فالاقتصاد الأمريكى وإن كان مثالا تقليديا للنظام الرأسمالى بكل خصائصه فقد ذهب إلى مدى أبعد فى التدخل فى القرن الحالى عن القرن الماضى وبعد الحرب العالمية الثانية ظهر إتجاه واضح فى أنحاء العالم لتدخل الحكومات فى النشاط الاقتصادى بحيث لم يعد النظام الرأسمالى قائما بخصائصه السابقة .

٦ — جهاز الثمن كوسيلة للرقابة على عمل النظام الرأسمالى :

النظام الرأسمالى الذى أشرنا اليه بأنه يتفاعل ذاتيا لابد وأن يشتمل على أداة تقوم بتنسيق تصرفات الأفراد فيه وتعمل على تحقيق التوازن بين قوى العرض والطلب والأداة التى تقوم بهذه الرقابة هى جهاز الثمن .

١ — فجهاز الثمن يقوم بعملية إختيار السلع التى تنتج ، ونوع المنتجات. أى أنه يحدد لنا الحالة التى يمكن بها تخصيص الموارد الانتاجية فى إنتاج السلع والخدمات الأكثر إلحاحا للمجتمع .

فالمؤسسات لا يمكنها أن تحقق الأرباح إلا إذا استطاعت أن تبيع المنتجات بثمن أعلى من متوسط تكاليف إنتاجها . أى أن الثمن يجب أن يكون بقدر أكبر مما يدفع لعوامل الانتاج ، ومن هنا نجد أن الانتاج يرتبط بالسلع التى يمكن إنتاجها بثمن يغطى تكاليف إنتاجها .

وفى النظم الاشتراكية يقوم بتوجيه إدارة هذه النظم الجهاز المركزى، ولهذا نجد اختلافا كبيراً بين دور جهاز الثمن فى النظام الرأسمالى والتوجيه الذى تمارسه

الحكومة فى النظم الاشتراكية . فى النظم الاشتراكية تتخذ القرارات المتعلقة بالانتاج بواسطة الأجهزة الحكومية مباشرة كما تخصص الموارد الانتاجية للأغراض التى تعتبر هامة فى نظر الدولة الجماهيرية ، بصرف النظر عن الرغبات النسبية للمستهلكين ، وفى بعض الاحيان لا يشترط أن يكون الثمن أعلى من متوسط التكاليف إذا كان يحقق هدفا من أهداف الاشتراكية .

٢ — وجهاز الثمن فى النظام الرأسمالى يراقب كذلك اختيار الطرق الفنية للانتاج ، وطرق تنظيم الانتاج ، وفى هذه الحالة سنجد أن المنتجين سيختارون الطرق الاكثر كفاية ، أى التى تنتج لهم أكبر كمية من الانتاج بأقل تكاليف ممكنة، غير أن هذا يتوقف على اختيار الطرق الفنية وهذا سيدفعهم بلاشك إلى استنباط النسب الفنية المثالية للمزج بين عوامل الانتاج أى أن المؤسسة فى ظل النظام الرأسمالى عن طريق جهاز الثمن ستتمكن من اختيار الطريقة التى تحقق لها أكبر ربح ممكن .

٣ — كما أن جهاز الثمن يحدد حجم الوحدة الانتاجية . فاذا كان الحجم صغيرا جدا ، أو كبيرا جدا فان التكاليف ستكون مرتفعة بالنسبة للثمن .

فالحجم الذى يؤدى إلى أقل تكلفة يتحدد بطرق الانتاج فى الصناعة فكلما ارتفع ثمن السلعة شعر المنتج بأن هناك زيادة فى الطلب على هذا النوع من الانتاج فتتجه الاستثمارات الجديدة اليها ، والعكس عندما ينخفض الثمن .

أى أن جهاز الثمن هو الذى يحدد عدد المؤسسات التى تبقى فى السوق وحجم كل مؤسسة ، فالمؤسسات التى تكون تكاليفها مرتفعة نسبياً ، إما بسبب ضعف الكفاية الانتاجية أو ضيق السوق بالنسبة لتوزيع منتجاتها لن تكون قادرة على الاستمرار فى الانتاج .

٤ — وأخيرا فان جهاز الثمن يقوم بدور الموزع الرشيد لعائد عوامل الانتاج أى أنه يقوم بتوزيع العائد من العمليات الانتاجية بين مختلف عناصر الانتاج كل

بنسبة إسهـامه فى العملية الانتاجية . فأصحاب عوامل الانتاج يبيعون خدماتهم ويحصلون على الدخل. ويقتضى هذا الدخل يشترون السلع بمجرد إنتاجها ، وهكذا تستمر عجلة الانتاج . وعلى هـذا فان الأثمان النسبية التى تدفع لخدمات عوامل الانتاج تحدد لنا الطريقة التى يمكن بها توزيع الناتج الكلى بين أصحاب عوامل الانتاج . فإذا كان أجر العمل أكبر من أثمان الخدمات الاخرى فان العمال سيحصلون على نسبة أكبر من الدخل القومى الكلى . وبنسبة ما يحصل عليه العمال من الناتج الكلى يتحدد شكل النظام الاقتصادى . فاذا كان نصيب العوامل الأخرى غير العمل كبيراً فإن النظام يكون رأسمالياً وإذا كان نصيب العمل أكبر كان النظام اشتراكيا .

٧ — النظم الاشتراكية :

من أبرز ما يميز النظم الاشتراكية هو أن أغلب النشاط الانتاجى تسيره الحكومة بنفسها أو بواسطة جهاز مركزى بدلا من تركه للمؤسسات الخاصة، وفى هذه الحالة تحل ملكية الدولة محل الملكية الخاصة لعوامل الانتاج وعلى هذا الأساس لا تصبح الملكية الخاصة مصدرا أساسياً من مصادر الدخل للأفراد . وعندما تنتهى الملكية الخاصة كأداة للتملك، ويصبح تسيير دفة الانتاج بيد الحكومة ، وعندما تستبعد حرية الأفراد فى إدارة الانتاج يتوقف عمل جهاز الثمن عن إيجاد التوازن الذاتى الذى كان يقوم به فى النظام الرأسمالى . فالحكومة فى هذا النظام تقوم بتحديد السلع التى تنتج، وتستنبط الطرق الفنية التى تستخدم فى الانتاج، وتقوم هى بتخصيص العائد من الانتاج بقرارات إدارية. ومع ذلك فاننا لا يمكن أن نغفل دور جهاز الثمن فى تحقيق التوازن بين قوى العرض والطلب حتى فى النظم الاشتراكية. لأننا لو أردنا أن نحصل على أكفأ طرق الإنتاج ، وإنتاج السلع الأكثر إلحاحا للمجتمع فلا بد أن يسمح لجهاز الثمن أن يقوم بوظائفه فى النظم الاشتراكية بنفس الأهمية التى يقوم بها فى النظام الرأسمالى طالما أن التبادل يتم فى ظل النظام النقدى .

وفى المجتمع الإشتراكى يتقاضى الافراد أجورا نظير خدماتهم . وحيث أن العوامل الاخرى مملوكة للمجتمع ككل، فان الأجور النقدية تصبح هى المصدر الوحيد للدخل الفردى فالافراد الذين يحصلون على الأجور سوف يشترون السلع التى تنتجها المؤسسات الحكومية التى تباع بثمن نقدى كما هو الحال فى النظام الرأسمالى . وهنا تضع الاجهزة الحكومية الأثمان بمعرفتها عند المستوى الذى يحقق التعادل بين الطلب الكلى والعرض الكلى. ويجب أن يصل الإنتاج إلى ذلك الحجم الذى يخفض التكاليف إلى أقل حد ممكن، ويؤدى فى نفس الوقت إلى التعادل مع الثمن الموضوع بواسطة الحكومة ، وبهذه الطريقة يمكن أن تطمئن الحكومة إلى أن الإنتاج يتم وفقاً لرغبات الجماهير .

٨ — النظام الاقتصادى المختلط Mixed Economy

هذا النظام يجمع بين الحرية والتوجيه الكامل . وفى ظل هذا النظام يتم حل المشكلة جزئياً عن طريق جهاز الثمن، وجزئيا عن طريق إدارة التخطيط المركزية.

وهذا النظام لايلغى الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الغاءاً تاما كما أنه لايهدف إلى تركيز وسائل الإنتاج كلها فى يد القطاع الخاص , وإنما الهدف منه هو ترك الحرية للمشروعات الخاصة فى إدارة الإنتاج من العمل على منع قيام الاحتكارات الكبيرة وذلك عن طريق الرقابة التى تستهدف ضمان مصلحة المنتج والمستهلك على قدم المساواة .

وميزة هذا النظام الخاص التخلص بقدر الإمكان من الصعوبات التى تواجه الإدارة المركزيه فى الاقتصاد الاشتراكى .

ويعتبر هذا النظام تطويراً للنظام الموجه توجيها كاملا ، بحيث يتخلص من العيوب التى يمكن أن توجه إلى هذا النظام من ناحية سوء إدارة القطاع العام كما أنه يتخلص أيضا من عيوب النظام الرأسمالى فى استغلال المال ، وسوء استخدام الموارد الإقتصادية ، ويتيح مرونة أكبر للنشاط الإقتصادى .

٩ — النظام الاشتراكى فى مصر

قامت مصر بتطبيق النظام الإشتراكى على مراحل ؟ فبعد قيام الثورة مباشرة

قامت الحكومة بإنشاء المجلس الدائم للخدمات والمجلس الدائم للانتاج القومى بقصد حصر موارد المجتمع والتعرف على أوجه النقص فى الخدمات لتوجيه النشاط الإقتصادى والإجتماعى بما يحقق أهداف الثورة وهى رفع مستوى معيشة الانسان المصرى وجعله سيدا فى بلده ،

وفيما يتعلق بالنشاط الإقتصادى ، لو رجعنا الى دستور ١٩٥٦ ، باعتباره أصلا تاريخيا من أصل ثورة يوليو ، إذ أنه أول ميثاق رسمى يقنن مبادىء الثورة نجده ينص على : أن الملكية مصونة ، وينظم القانون أداء وظيفتها الإجتماعية ولاتنزع الملكية الا للمنفعة العامة ، ومقابل تعويض عادل وفقا للقانون ،

وفى سبيل تحقيق أهداف الثورة التى تتمثل فى مجموعتين . المجموعة الأولى هى القضاء على الإقطاع والقضاء على سيطرة رأس المال على الحكم والقضاء على الاستعمار وأعوانه فى سبيل إقامة عدالة إجتماعية وحياة ديموقراطية سليمة وجيش وطنى قوى وهذه أركان المجموعة الثانية - فى سبيل هذا عمدت الثورة فور الإنتهاء من الإجراءات الأولية اللازمة لتأمين سلامة الثورة بإصدار قانون الإصلاح الزراعى فى سبتمبر ١٩٥٢ ، الذى حدد الحد الأقصى للملكية بمائتى فدان ، و ٣٠٠ فدان للأسرة وتوزيع الزائد النصاب على الفلاحين المعدمين لتحويلهم من أجراء الى ملاك ، كما أنشأت الجمعيات التعاونية الزراعية لحمايتهم من الوسطاء ثم تابعت جهودها لعقد اتفاقية الجلاء الذى تم توقيعه فى يونيو ١٩٥٤ .

وفى خلال هذه الفترة قامت بدراسة الأوضاع الإقتصادية عن طريق مجلس الخدمات والإنتاج ، ثم بدأت فى إقامة سلسلة من المشروعات الإقتصادية والإجتماعية وسار النظام على أساس نوع من الإقتصاد المختلط حتى عام ١٩٦١ حين صدرت القرارات الإشتراكية ، وتم وضع ميثاق العمل الوطنى فى عام ١٩٦٢ أبرز فيه بوضوح اتخاذ الإشتراكية أساساً للنظام الإقتصادى والإجتماعى فى مصر ، ونبذ النظام الرأسمالى باعتباره معوقا للتنمية الإقتصادية فى ذلك الوقت .

وقد أوضح الميثاق فى الباب السادس حتمية الحل الإشتراكى ووضع أسسا لها تتمثل فى المبادىء الآتية :

١ — أن الإشتراكية العلمية هى الصيغة الملائمة لإيجاد المنهج الصحيح للتقدم.

٢ — أن نمو الإحتكارات العالمية الضخمة لم يترك إلا سبيلان للرأسمالية المحلية فى البلاد المتطلعة للتقدم .

أولهما — أنها لم تعد تقدر على المنافسة إلا من وراء أسوار الحماية الجمركية العالية التى تدفعها الجماهير .

وثانيهما — أن الأمل الوحيد لها فى النمو هو أن تربط نفسها بحركة الإحتكارات العالمية ، وتقتفى أثرها، وتتحول إلى ذيل لها، وتجر أوطانها وراءها إلى هذه الهاوية الخطيرة .

٣ — أن مواجهة التحدى لايمكن أن تتم إلا بثلاثة شروط :

ا — تجميع كل المدخرات الوطنية .

ب — وضع كل خبرات العلم الحديث فى خدمة استثمارات هذه المدخرات.

جـ — وضع تخطيط شامل لعملية الإنتاج .

٤ — ومن الناحية الأخرى المقابلة لزيادة الإنتاج، وهى ناحية عدالة التوزيع فان الأمر يقتضى وضع برامج شاملة للعمل الإجتماعى تعود بخيرات العمل الاقتصادى ونتائجه على الجموع الشعبية العاملة ، وتصنع لها مجتمع الرفاهية الذى تتطلع إليه وتكافح لكى يقترب يومه .

٥ — أن العمل من أجل زيادة قاعدة الثروة الوطنية لايمكن أن يترك لعفوية رأس المال الخاص المستغل ونزعاته الجامحة .

كذلك فان إعادة توزيع العمل الوطنى على أساس من العدل لايمكن أن يتم بالتطوع القائم على حسن النية مهما صدقت .

٦ — أن ذلك يضع نتيجة محققة أمام إرادة الثورة الوطنية لا يمكن بغير الوصول اليها تحقيق أهدافها ، وهذه النتيجة هى ضرورة سيطرة الشعب على كل أدوات الانتاج وعلى توجيه الفائض طبقا لخطة محددة .

٧ — إن سيطرة الشعب على كل أدوات الانتاج لاتستلزم تأميم كل وسائل الانتاج ، ولاتلغى الملكية الخاصة ، ولاتمس حق الارث الشرعى المترتب عليها، وإنما يمكن الوصول اليها بطريقتين :

أولها : وجود قطاع عام قوى وقادر يقود التقدم فى جميع المجالات ويتحمل المسئوليات الرئيسية فى خطة التنمية .

ثانيها : وجود قطاع خاص يشارك فى التنمية فى إطار الخطة الشاملة من غير إستغلال ، على أن تكون رقابة الشعب شاملة للقطاعين مسيطرة عليهما معا .

٨ — أن التخطيط الاشتراكى الكفء هو الطريقة الوحيدة التى تضمن إستخدام جميع الموارد الوطنية المادية والطبيعية والبشرية ، بطريقة عملية وعلمية وإنسانية لكى تحقق الخير لجموع الشعب وتوفر لهم حياة الرفاهية .

٩ — أن الجزء الأكبر من الخطة نتيجة لذلك يجب أن يقع على القطاع العام الذى يملكه الشعب .

أن ذلك ليس ضمانا لحسن سير عملية الانتاج فى طريقها المحدد ، من أجل الكفاية ، وإنما هو فى ذات الوقت تحقيق للعدل ، باعتبار أن هذا القطاع ملك للشعب بمجموعه .

وفى سبيل تحقيق هذه الأهداف رسم الميثاق طريقة التنفيذ على الوجه الآتى :

اولا — فى مجال الانتاج عموما

قرر الميثاق أن تكون الهياكل الرئيسية لعملية الانتاج فى نطاق الملكية العامة للشعب .

ثانيا — فى مجال الصناعة

ا ـ قرر أن تكون الصناعات الثقيلة والمتوسطة والصناعات التعدينية فى غالبيتها فى إطار الملكية العامة للشعب ، وإذا كان من الممكن أن يشارك القطاع الخاص فى الملكية الخاصة ، فانها يجب أن تكون تحت سيطرة الشعب .

ب ـ كما قرر أن تكون الصناعات الخفيفة بمنأى عن الاحتكار ، وإذا كان من الممكن للملكية الخاصة أن تساهم فيها فانها يجب أن تكون تحت اشراف الشعب أيضا ، وبحيث لا تطغى على القطاع العام .

ثالثا — فى مجال التجارة

ا ـ يجب أن تكون التجارة الخارجية تحت الاشراف الكامل للشعب فيتحمل القطاع العام كل الاستيراد وثلاثة أرباع الصادرات .

ب ـ يجب أن يكون للقطاع العام دوره فى التجارة الداخلية بحيث يصل فى نهاية عام ١٩٧٠ الى ثلاثة أرباع حجم هذه التجارة منعا للاحتكار أن يكون مفهوم التجارة الداخلية أنها خدمة وتوزيع مقابل معدل لا يصل الى حد الاستغلال بأى حال من الأحوال .

رابعا — فى مجال المال

قرر الميثاق أن تكون المصارف وشركات التأمين كلها فى اطار الملكية العامة ، صيانة للدخرات الوطنية ، وضمانا لحسن توجيهها والحفاظ عليها .

خامسا — فى المجال العقارى

ا ـ فى مجال الملكية الزراعية وضع الميثاق حداً أعلى للملكية الزراعية للأسرة كلها بما لا يتجاوز ١٠٠ فدان منعا لتجمع الملكيات الزراعية للحد من السيطرة والاستغلال .

ب ـ فى مجال الملكية العقارية ترك للضرائب التصاعدية وقوانين تحديد الايجارات وضع هذه الملكية فى مكان يبعد بها عن أوضاع الاستغلال .

وكان من أهم القرارات التنفيذية الثورية :

١ - تخصيص ٢٥٪ من الأرباح للعمال واشتراكهم فى الادارة .

٢ - رفع الحد الأدنى للأجور الى ٢٥ قرشا وتخفيض ساعات العمل الى ٤٢ ساعة أسبوعيا .

٣ - إعطاء مزيد من الضمانات للعمال النقابيين .

٤ - تقليل التفاوت فى الدخول عن طريق وضع حد أعلى للمرتبات ، ورفع فئات الضرائب بطريقة تصاعدية .

٥ - التوسع فى تطبيق المعاشات بحيث تشمل كل الأفراد فى المجتمع .

الفصـــل الرابع

السوق

إذا كانت المؤسسة تعتبر ركيزة من ركائز النظام الإقتصادى ، فانها إطار معين يمارس فيه المنظم نشاطه الإقتصادى بالمزج بين عوامل الانتاج بالنسب الفنية المثالية . على أن المؤسسة وإن كانت إطاراً عاماً لنشاط المنظم فانهـا لابد وأن تكون موجودة فى إطار أشمل هى الدائرة التى تتعامل فيها والتى تعرض فيهـا إنتاجها وتشترى منها ما يلزمها من خدمات عوامل الإنتاج .

هذا الإطار العام الأشمل هو السوق .

وتحديد أثمان السلع والخدمات . وأثمان خدمات عوامل الانتاج تتأثر كلها بشكل السوق . فأثمان السلع تختلف فى وضع يكون فيه منتج واحد متحكما فى العرض الكلى عن حالة أخرى يوجد فيها عدد كبير من المنتجين كل منهم يعمل مستقلا عن الآخر . وطبيعة أسواق عوامل الانتاج تؤثر فى الأثمان التى تدفع لهذه العوامل ، وكذلك بالنسبة لتكاليف الانتاج وتوزيع الدخل الناشىء من الناتج الكلى بين أصحاب عوامل الانتاج . وأخيراً يعتمد السوق على مدى المعلومات المتوفرة عن العرض والطلب فى الماضى والحاضر ، وعلى مدى إمكانية وسهولة تحرك عوامل الانتاج من خدمة لأخرى .

١ - فكرة السوق :

قبل الكلام عن أشكال السوق لابد من تعريف السوق ، حيث أن الأثمان والمنتجات تتحدد فى أسواق معينة . فالسوق هى إطار يشتمل على مجموعة من المشترين والبائعين على إتصال وثيق ويمكن إجراء التبادل بينهم دون أية قيود ، فبعض السلع لها سوق محلية والبعض الآخر يعتبر سوقها عالميا . فى السلع التى

يكون سوقها محلياً نجد أن الإتصال يكون بين المنتجين المحليين فقط ، وذلك إما بسبب إرتفاع تكاليف النقل أو بحكم العادة . وهكذا نجد أن هذه السلع يتحدد فيها الثمن والكمية فى كل سوق بطريقة منفصلة .

ويجب أن نلاحظ أن الأسواق المحلية ليست معزوله كلية عن بعض . فاذا كانت فروق الثمن بين سوقين منفصلتين يزيد عن تكاليف النقل فان السلع ستتحرك من سوق لأخرى ، وتصبح السوقان سوقا واحدة . والسلع التى لها أسواق عالمية كالقطن مثلا . يتحدد ثمنها بالعرض والطلب العالمى وليس بالعرض والطلب المحلى .

والعوامل التى تحدد نطاق السوق هى :

١ ـ **سهولة الاتصال** : أمكن بفضل وسائل الاتصال الحديثة ربط العالم كله بشبكة من المواصلات . وبهذ الشكل يمكن الاتصال بين بلد وآخر ، وكنتيجة لهذا أصبح لبعض السلع أسواقا عالمية كالقطن والقمح والشاى وبعض المعادن .

٢ ـ **العرف والعادات** : كل بلد له تقاليد معينة ، وهذه جعلت لبعض السلع أسواقا محلياً تتعداها .

٣ ـ **طبيعة السلعة** : هناك سلع بطبيعتها ذات حجم كبير أو ثقيلة الوزن ، ومثل هذه السلع تميل أسواقها لأن تكون محلية كذلك قابلية السلع للعطب بسرعة تجعل سوق هذه السلعة محلية ، وإن كانت أسواق مثل هذه السلع بدأت فى الاتساع نتيجة بناء بواخر كبيرة مزودة بالثلاجات وأجهزة التبريد ، إلا أن اتساعها يكاد يكون محدوداً نسبياً . ومن السلع التى تتميز أسواقها بأنها لابد وأن تكون محلية المياه والكهرباء ، فلا يمكن مد مواسير المياه لأبعاد غير محدودة ، كما أن شبكة الكهرباء ليس من السهل نقلها لمسافات بعيدة إلا بتكاليف عالية .

٤ ـ **العوائق الصناعية** : تلعب العوائق الصناعية دوراً كبيراً فى تحديد

نطاق السوق ، ففرض الرسوم الجمركية وتحديد حصص معينة ، كل ذلك يضيق من نطاق السوق . وبالعكس الغاء الرسوم الجمركية يخلق أسواق مشتركة كالسوق الأوربية المشتركة ومن هنا كان الإتجاه فى الوطن العربى إلى خلق سوق عربية مشتركة لتوسيع دائرة السوق أمام منتجات تلك البلاد .

٢ ـ أشكال السوق :

هناك اعتبارات تؤثر فى شكل السوق أهمها :

١ — تجانس المنتجات .

٢ — عدد البائعين والمشترين .

٣ — الثمن السائد فى السوق .

وعلى أساس هذه الاعتبارات تنقسم السوق إلى مجموعتين رئيسيتين :

أولا ـ سوق المنافسة الكاملة .

ثانيا ـ أسواق غير المنافسة الكاملة .

أولا — سوق المنافسة الكاملة :

تتميز هذه السوق بالخصائص الآتية :

١ — ثبات الثمن .

٢ — تجانس المنتجات .

٣ — وجود عدد كبير من البائعين والمشترين .

٤ — صغر العرض لكل منتج على حده وصغر حجم المشتريات لكل مشترى بحيث لا يستطيع أى منها أن يؤثر فى حجم عمليات السوق .

متى وجدت الصفات السابقة أعتبرت السوق سوق منافسة صافية فاذا أضفنا إليها .

٥ — العلم التام بظروف العرض والطلب والأثمان السائدة .

٦ — إنعدام نفقه النقل .

فان السوق تصبح سوق منافسة كاملة .

ولكن لا يوجد من الناحية الواقعية ظروف تحقق تواجد سوق المنافسة الكاملة .

ثانيا — أسواق المنافسة غير الكاملة :

إذا انعدم شرط من الشروط السابقة يتحول السوق من سوق منافسة كاملة إلى أسواق المنافسة غير الكاملة . وهذه الأسواق يمكن تقسيمها بصفة عامة إلى أربعة أنواع :

١ — المنافسة الاحتكارية :

تتميز هذه السوق بوجود عدد كبير من المشترين والبائعين ، ولكن كل منتج يستطيع أن يحدد سياسة مستقلا عن سياسات الآخرين عن طريق تمييز المنتجات ، بحيث يبيع كل منتج سلعته بثمن يختلف عن أثمان المنتجين الآخرين . وفى هذه الحالة تكون مرونة الطلب أقل منها فى حالة المنافسة الكاملة .

٢ — احتكار القلة :

فى هذه السوق يكون عدد البائعين قليلا ، ولكن يوجد بينهم علاقات تبادلية أى أن كل منتج يأخذ فى الاعتبار رد فعل المنتجين الآخرين .

وإذا أصبح عدد المؤسسات فى السوق اثنتين فقط فإن السوق حينئذ تكون ما يسمى بالاحتكار الثنائى .

الأثمان فى هذه السوق مختلفة ، أما المنتجات فانها متجانسة أو غير متجانسة. فاذا كانت المنتجات متجانسة يكون هناك احتكار قلة تام وإذا كانت المنتجات متجانسة فان احتكار القلة يكون غير تام .

٣ — الاحتكار المطلق :

هى السوق التى يكون فيها منتج واحـــد يتحكم فى عرض السلعة ، أو

مشترى واحد . ومنحنى الطلب هنا غير مرن . ويطلق على هذه السوق عادة الاحتكار .

قيود الدخول الى السوق وأثرها فى شكل السوق :

يتأثر شكل السوق بدرجة كبيرة بمدى الحرية الموجودة فى الدخول إلى السوق فقيود الدخول إلى السوق لا تؤثر فقط فى سلوك المؤسسة فى وقت معين ، وإنما لها أثر كبير فى اتجاهات الفترة الطويلة . ويكون الدخول حراً عندما لا تكون هناك أية قيود من أى نوع على المؤسسة فى أن تبدأ عملها الجديد فى أى وقت تشاء وبالطريقة التى تريدها . وقيود السوق تبدأ بالشكل البسيط الذى يمكن حله بسهولة إلى تلك التى تمنع المؤسسات الجديدة من الدخول بصرف النظر عن حافز الربح .

وتنشأ قيود السوق من عدة مصادر أهمها :

١ - تركز عرض المواد الأولوية :

عندما يكون عرض المواد الأولية محدوداً وعندما تمتلك المؤسسات الموجودة العرض الكلى من هذه المواد فإن المؤسسات الجديدة لا يمكنها والحالة هذه أن تدخل إلى السوق .

٢ - صعوبة الحصول على رأس المال النقدى :

الحصول على رأس المال النقدى يعتمد أولا وقبل كل شىء على سلامة المركز الائتمانى للمؤسسة ونظراً لعدم معرفة المصارف بالمؤسسات الجديدة فإن هذه المؤسسات كثيراً ما تجد صعوبات فى الحصول على رأس المال الضرورى حتى فى الفترات التى يكون فيها عرض المدخرات كبيراً . ولذلك يجب على المؤسسات الجديدة أن تبدأ برؤوس أموال المساهمين : ثم إعادة استثمار الأرباح المحتجزة . وعلى هذا الأساس نجد أن الأشخاص الذين لا يملكون موارد كافية يكون من

الصعب عليهم القيام بأى مشروع مهما كانت درجة كفاءتهم ومهما كانت توقعات الربح المنتظرة .

٣ ـ القيود القانونية :

قد تضع الحكومة أحيانا قيوداً على الدخول فى أنشطة معينة ، كما قد يمنع الدخول فى السوق وجود علامة تجارية تحمى مخترعا معينا ، وكذلك الرسوم الجمركية المانعة لحماية الصناعات الوطنية . ومن قبيل المنع القانونى منع إنشاء صناعات معينة فى أحياء معينة . أو اشتراط الحصول على ترخيص معين . وأهم هذه القيود هى التى تفرض على صناعات المنافع العامة ، فلا يجوز دخول مؤسسات جديدة إلا بموافقة السلطات الرسمية .

وبعض هذه القيود تفرض المصلحة العامة فالرقابة على الدخول فى صناعات المنافع العامة مقصود به منع تبديد الموارد ووجود طاقة إضافية معطلة ، وكذلك تفرض هذه القيود لمصلحة فئة معينة عندما يطلب إتحاد الصناعات فرض الرسوم الجمركية أو منع التراخيص مثلا .

٤ ـ الشهرة :

عندما تبنى مؤسسة ما شهرة عظيمة عن طريق الإعلان ، ومحفزات البيع المختلفة ، فان المؤسسات الجديدة تجد صعوبة كبيرة فى منافسة هذه المؤسسة فى ميدان تخصصها لأن تحويل المستهلك الذى ارتبط مع المؤسسة الأولى برباط قوى ، يحتاج إلى نفقات بيعية ضخمة قد لا تقدر عليها مؤسسة جديدة .

٥ ـ الظروف الفنية للانتاج :

تحتاج بعض الصناعات إلى حجم كبير من الانتاج حتى يمكن تخفيض التكاليف . وهناك معدات رأسمالية معينة لا يمكن أن تستخدم إلا إذا كان حجم الإنتاج كبيراً ، ولذلك فان المشاكل التى ستصادف المؤسسة الجديدة ستكون

كبيرة وليس من السهل عليها حلها . فلا يمكن خلق حجم كبير من المبيعات بين يوم وليلة وخاصة إذا كانت المؤسسات الموجودة قد ثبتت أقدامها وأصبح لها شهرة كبيرة . فاذا دخلت مؤسسة جديدة هذا الميدان فلابد أنها تتعرض لخسائر جسيمة لفترة طويلة ، فإذا لم يكن لدى ملاك المشروع قدراً كبيراً من رأس المال النقدى فان الأمر لابد وأن ينتهى بالمؤسسة الجديدة إلى الإفلاس قبل أن تقف على أقدامها ولهذا تعتبر الشهرة عائقاً هاماً امام دخول المؤسسة الجديدة .

٦ — مشاكل التوزيع :

إن الصعوبات لا تكمن فى جانب الإنتاج فحسب ، وإنما قد يحدث أن تجابه المؤسسات الجديدة صعوبات كبيرة فى إيجاد العملاء المناسبين الذين سيتعاملون معها إذا امتنع تجار الجملة وتجار التجزئة فى التعامل فى سلع جديدة لم يتعودوا عليها بعد .

الكمال فى ظروف السوق :

تحديد الثمن والإنتاج يتأثران لا بعلاقات السوق السائدة بين مختلف البائعين والمشترين فحسب ، وإنما أيضاً بالعوامل الأخرى التى تؤثر فى تصرفات مختلف الوحدات فى النظام الاقتصادى وهناك نوعان رئيسيان من هذه العوامل :

١ — مدى المعرفة الموجودة عن ظروف السوق ، وتحرك العوامل المختلفة للتعادل مع بعضها البعض .

٢ — الانحرافات عن المعرفة التامة ، أو تحرك العوامل التى تعرف بنقائص السوق . وفى السوق التى لا توجد فيها نقائص ، كظروف المناسبة التامة نجد أن كل البائعين والمشترين لديهم معرفة تامة عن أحوال السوق . ولا توجد فى مثل هذه السوق الانحرافات التى تمنع تعادل العرض والطلب وكل وحدة موجودة فى السوق تعلم جيداً كل ظروف التكاليف ولذلك فانها تستطيع زيادة الأرباح

إلى أقصى حد ممكن فى كل الاوقات طالما أن كل وحدات عوامل الإنتاج قادرة على الحركة بحرية ، وهى تتحرك دائماً نحو الوضع الأمثل للتوظف .

وفكرة الكمال يمكن تطبيقها أيضاً فى سوق المنافسة غير التامة فى المنافسة الاحتكارية يحتاج الكمال إلى التحرك التام لعوامل الانتاج والمعرفة التامة من جانب البائعين للتكاليف وحجم الطلب حتى يمكنهم وضع الأثمان المثالية . وفى إحتكار القلة يحتاج الكمال إلى تعرف المؤسسات لرد فعل المنافسين ، وكذلك كل ما يتعلق بزيادة الأرباح إلى حدها الأقصى .

الباب الثانى

فى

القيمة

الفصل الخامس

نظرية القيمة

مقدمة :

إن دراسة نظرية القيمة تدعونا إلى التساؤل عن أسباب هذه الدراسة . هل أن الذين قاموا بدراستها قاموا بها لمجرد الدراسة فكانت نظريات علمية جافة، أم أن المشاكل التى كانت سائدة فى عصرهم هى التى دفعتهم إلى الدراسة فكانت نظريات حية ناشئة من طبيعة البيئة التى يعيشون فيها . لا شك أن الجانب الثانى هو الجانب الأرجح فى هذا المجال، إذ أنه كما قيل أن الحاجة أم الاختراع كذلك أدى تشابك النظام الاقتصادى القائم وظهور التبادل وتوسع النظام الرأسمالى إلى البحث عن وسيلة يمكن بها تحديد أثمان السلع لإمكان المبادلة . ومن هنا كان من الضرورى البحث عن وسيلة لتقريرهم الأشياء ، ولهذا فليس هناك جناح إذ ماقلنا أن التفكير فى هذه النظريات جاء وليد الظروف التى عاش فيها هؤلاء الاقتصاديون المفكرون بل أن الظروف نفسها هى التى أدت إلى التسلسل فى التفكير حيث بدأوا بنسبة القيمة إلى العمل ثم إلى المنفعة ... وهكذا .

وهذا التسلسل يصور لنا عجز التفكير الأول ولكن المتابعة والبحث تمكن الباحثون من الوصول إلى حل المشكلة ، ولذلك فإن أول فكرة تتبادل إلى الذهن فى الظروف السابقة هى جعل العمل كأساس لتقدير الأشياء فى تسلسل التفكير الاقتصادى .

كما أن العجز فى التفكير الأول يصور لنا كيف استطاع ماركس أن ينفذ . من خلال الثغرات التى تركها المفكرون الأول للهجوم على النظام الرأسمالى الذى قام عليه هذا التفكير .

١ — نظرية العمل :

تتقرر القيمة حسب هذه النظرية على أساس ما اتفق فى إنتاج من عمل . فالقيمة الطبيعية للسلعة تتوقف على مقدار ما بذل فيها من جهد أو عمل أثناء إنتاجها ومعنى هذا ان السلعة التى ينفق فى إنتاجها ساعتان من العمل تساوى فى قيمتها ضعف قيمة السلعة التى أنفق فى إنتاجها ساعة واحدة من العمل .

والسبب فى نسبة القيمة إلى العمل هو حاجة أصحاب هذه النظرية إلى مقياس عام غير قابل للتغير تقاس به السلع فالنقود لا تصلح فى نظرهم لان تستخدم كمقياس عام ، لأنها فى حد ذاتها فى تغير مستمر ، ومن ثم لا يمكن استخدام مقياس هو فى نفسه فى حاجة إلى مقياس لاستعماله كأداة لتقرير قيم الأشياء المختلفة .

وقد أعطى أصحاب هذه النظرية أهمية بالغة للسلع الرأسمالية إلا أنهم اعتبروا هذا النوع من السلع بمثابة عمل متبلور جاء نتيجة لجهود ماضية .

وتنسب هذه النظرية إلى دافيدريكادو (١) وإن كانت نسبتها إلى ماركس أصح إذ أن دافيدريكادو حاول أن يتبرأ منها فى رد له على مالتس إذ قال « يبدو أن مالتس يعتقد أن من مبادىء أن القيمة تعادل نفقة الانتاج . وهذا صحيح إذ كان يعنى بها نفقات الانتاج بما فى ذلك الربح (٢) » وهذا يؤكد تراجع ريكاردو عن نظرية العمل ، لأنه شتان بين القول بأن العمل هو السبب الوحيد للقيمة والقيمة والقول بأنها تتوقف على الانتاج بما فى ذلك الربح .

(١) الدكتور محمد مظلوم حمدى . مبادىء الاقتصاد التحليلى . الاسكندرية الطبعة الثانية ١٩٥٠ ص ١٠ .

(٢) Leo Rogin, the Meaning and Validity of Economic Theory New York p. 319.

ومع ذلك فلم يكن ريكاردو أول من فكر فى نسبة القيمة إلى العمل ، بل إننا نجد جذورا لمثل هذا التفكير فى كتابات آدم سميث وغيره من الكتاب السابقين على ريكاردو .

وأكثر من ذلك فقد اعترف ريكاردو فى خطاب وجهه إلى ما كلوش Mc Culloch أن القيمة تتوقف على عاملين :

١ - مقدار العمل المبذول فى إنتاج السلعة .

٢ - الوقت اللازم لإعداد السلعة للعرض فى السوق .

ولكن مع كل ذلك فإن الفضل فى بزوغ هذه النظرية يرجع بلا شك إلى ريكاردو إذ أنه استطاع أن يبسطها باستبعاد ريع الأرض من تكاليف الإنتاج من ناحية وباعتباره رأس المال عملا مدخرا من ناحية أخرى إذ يقول « أنى أعتبر العمل مصدر القيمة ، واعتبر مقاديره النسبية مقاييس للقيم التى تتمتع بها السلع المختلفة » .

ولكنه كان يشترط لكى يكون العمل أساسا لتقدير القيمة أن لا تكون السلعة نادرة ، وأن تكون المنافسة كاملة . والخلاف بينه وبين آدم سميث أنه بينما يعبر آدم سميث أن الأرض ورأس المال يشتركان مع العمل فى تحديد قيم الأشياء يستبعد ريكاردو الأرض ورأس المال ويجعل العمل وحده أساساً لتقرير قيم السلع فى التبادل مبرراً ذلك بقوله أن الريع لا يكون الثمن إنما هو نتيجة لوجود هذا الثمن . أما فيما يتعلق برأس المال فلم يكن يرى فيه عاملا مستقلا عن العمل لأنه كان يراه عاملا متجمعاً تكون على مر الزمن (١) .

---

(١) الدكتور مصطفى كمال فايد . أصول المذاهب الاقتصادية بين التجاريين والتوجيه ، القاهرة دار الفكر العربى ص ١٠٤ — ١٠٥ .

وقد تناسى كارل ماركس ما أوضحه ريكاردو واتخذ من الثغرة التى تركها سلاحاً يهاجم به الرأسمالية ، وكأنه أراد بذلك أن يحارب العدو بسلاحه ، فالنظرية تقول . أن العمل وحده هو أساس تقرير القيمة ، ويقول ماركس أنه طالما أن العمل وحده هو الذى يخلق القيمة ، فإن حصول طبقة الرأسماليين على الفرق بين القيمة السوقية للسلعة ، وما يدفع للعمال من أجر فى إنتاجها إنما هو بمثابة استغلال لهذه الطبقة لفئة العمال . والفرق بين الناتج الحقيقى للعمل ، وبين الأجور التى تعطى عن هذا العمل هو فائض القيمة يحصل عليه الرأسماليون على شكل فوائد وأرباح وريع بدون مقابل فهم لا يحصلون على هذا الفائض فى مقابل خدمات ، وإنما لمجرد الصدفة التى جعلتهم يملكون دون غيرهم عوامل الإنتاج الاخرى .

على أنه يجب ألا يفهم من ذلك أن ماركس أهمل المنفعة ، ولكنه رفض الآخذ بفكرة المنفعة كأساس لتقرير القيمة لأنها فى اعتباره عامل متغير، وهو فى هذا سالك مسلك آدم سميث فى تركه للمنفعة .

نقد نظرية العمل :

إلى هنا تبدو هذه النظرية منطقية إلى حد ما ، ولكنها على بساطتها فى التركيب ووجاهتها من الناحية النظرية فإن هذا التفكير فى تحديد قيمة سلعة من السلع يجعلنا نتساءل عن ماهية الساعة المبذولة من العمل .

فهل لو أنفق عامل ساعتين فى إعداد أى إطار (برواز) للصور تكون قيمة أربعة أمثال الصورة التى رسمها فنان موهوب لم يستغرق رسمه للصورة الموضوعة داخل هذا الإطار إلا نصف ساعة . إن معنى ذلك أننا نجعل الدقائق الزمنية هى معيار للقيمة دون النظر إلى اليد الصانعة ، وما إذا كانت ماهرة أو أو يدوية . لا شك أن هذه النظرية للقيمة دو النظر إلى اليد الصانعة ، وما إذا

كانت تبدو سطحيه بالنسبة لنا الآن ، فانها كانت ذات قيمة فى وقت ابتكارها فى القرن الثامن عشر ، وقت أن كانت تسود نظريات الطبيعيين . على أن النقد الذى وجه إليها سرعان ماجعل هذه النظرية تأخذ شكلا آخر فى تطور التفكير فى نظرية القيمة .

وقد فتح هذا التفكير فى تحديد قيمة الأشياء بمقدار العمل المبذول فى إنتاجها مجالا للنقد يمكن تلخيصه فيما يلى :

١ — إذا أمكننا أن نعتبر أن دقائق الزمن متساوية فان الموارد التى تستخدم فى إنتاج السلع ليست متوفرة بالقدر المتساوى الذى يجعل قيمتها متساوية فالموارد الانتاجية نادرة . وهذه الندرة نسبية ، ومن مقتضى ذلك أن يحتاج الحصول عليها إلى مجهود أكبر . ويمكن أن نتأمل فيها لو بسطنا الامور من ناحية الزمن إلى ساعات متتالية ، وفى هذه الحالة يجب ألا ننظر الى العمل النهائى وإنما إلى سلسلة الأعمال التى بذلت فى إنتاج الموارد الأولية ، ثم فى تصنيع هذه الموارد ، وهذا يجعل بالتالى عدد الساعات المطلقة فى سلعة ما أكبر من سلعة أخرى حتى ولو كان هذا العامل قد بذل فى إنتاج السلعة الأولى ساعات أقل مما بذله فى إنتاج السلعة الثانية .

٢ ثم أن الحصول على هذه الموارد ليس من السهولة بمكان ، فبعض السلع يحتاج إلى عدد أكبر من الساعات ومع ذلك فانها لاتحظى بالتقدير الذى تحظى به سلعة أخرى لم يستغرق إنتاجها إلا عدد أقل من الساعات بالقياس إلى السلعة الأولى مما يجعل قيمة السلعة الثانية أكبر من قيمة السلعة الأولى وهذا غير منطقى .

٣ — وتقابلنا مشكلة أخرى وهى أن بعض التحف النادرة التى صنعها قدماء المصريين أو بعض اللوحات التى رسمها رسامون مشهورين لها قيمة أكبر من تحفة

مشابهة صنعها عمال معاصرون . أولوحة مشابهة رسمها رسام مغمورحتى لو أخذت وقتاً وجهداً أكثر مما أخذته اللوحة أو التحفة القديمة .

وحتى لوقيل فى تبرير عدم صحة هذا الأساس فى التقدير أن هذه النظرة ليست نظرة صحيحة ، وإنما هى نظرة سطحية مردها الآثار النفسية والتفكير السيكولوجى السائد الذى يدفع بالانسان إلى الجرى وراء الشهرة ووراء الأسماء الرنانة ، فإن هذا الرأى قاصر على استيعاب كل الأسباب والعوامل التى تخلق القيمة ، إذ أن اللوحة القديمة مازالت للآن وبالرغم من التقدم العلمى والفنى تحظى بقيمة أعلى.

ومع ذلك فهناك أنواع متعددة من السلع، كما أن هناك كفايات متعددة أيضاً فما هو القول بالنسبة لشخص يصنع سلعة ، ويستغرق فى إعدادها ساعة واحدة من الزمن ، وتباع هذه السلعة فى السوق بقيمة أكبر من سلعة أخرى يصنعها نفس الشخص ويستغرق فى إعدادها أربع ساعات .

فلوأخذنا بمبدأ العمل المبذول فى إنتاجه فإن المنطق كان يقضى بأن يكون ثمن السلعة الأولى ربع السلعة الثانية .

وكذلك يمكن أن نقول أنه إذا دخل طالبان الامتحان وكان الزمن المقرر ٣ ساعات وأجاب أحدهم على الأسئلة إجابات صحيحة فى نصف الوقت بينما جلس الثانى طوال الوقت ولم يجب إجابات صحيحة فإن منطق النظرية يقول بأن الدرجة التى يحصل عليها الأول نصف الدرجة التى يحصل عليها الثانى ، وهذا ليس عدلا وغير جائز عقلا .

٤ — لو سلمنا بصحة هذه النظرية ، فإن ذلك يوقعنا فى مشكلة وهى كيفية إمكان المقارنة بين وحدات العمل المختلفة . فكيف يمكن مثلا مقارنة ساعة من عمل الطبيب مع ساعة أخرى من ساعات العمل لمهندس أو عامل .

حقيقة أن أنصار هذه النظرية قد تحدثوا عن وقت العمل ، وعن العمل غير الماهر ، ولكنهم إتخذوا العمل الانسانى البسيط كمقياس للقيمة ، على أساس أنه العمل الإجتماعى الضرورى. ولكنهم لم يشرحوا لماذا تقوم ساعة عمل الطبيب أو المهندس أو العامل الماهر بعدد أكبر من ساعات عامل آخر. أى أنهم لم يشرحوا لماذا تقوم ساعة عمل عامل معين ما بساعتين من ساعات عامل آخر . وإذا قلنا أن الأهمية الاقتصادية للعامل الأول هى ضعف الأهمية الاقتصادية للعامل الثانى ، فان هذا يكون عوداً إلى فكرة المنفعة التى رفض أن يأخذ بها كارل ماركس نفسه.

٥ — إذا نظرنا إلى هذه النظرية نظرة موضوعية من ناحيه التحليل الاقتصادى نجد أن تهمل تأثير الطلب ولم تأخذ بكل جانب العرض . فمن ناحية الطلب تركز هذه النظرية على العلاقة بين العمل والقيمة ، ولاتجد ثمة علاقة بين المنفعة والقيمة، والسبب فى ذلك أن هذه النظرية أرادت أن تتحاشى الاصطدام بلغز القيمة الذى يكمن فى إرتفاع القيمة الاستبدالية للسلع ذات المنفعة القليلة كالماس ، وهبوط القيمة الاستبدالية للسلع ذات النفع الكبير كالماء .

ومن ناحية العمل فانها وإن كانت قد أخذت بفكر العمل ، فانها لم تأخذ فى الاعتبار العناصر الأخرى التى تتكون منها العملية الانتاجية وبذلك تكون قد أعطت تفسيراً جزئياً للعرض كمؤثر للقيمة ، وهذا لا يعتبر شرحا وافياً ، لأنها إقتصرت على جانب العمل فقط .

٦ — ثم أن النظرية لا تفسر لنا بوضعها الراهن التغيرات التى تطرأ على قيم الأشياء بعد إتمام صنعها، فمثلا قد ينتهى العمل من بناء منزل ما ثم تحدث تحسينات بفتح طرق أو إقامة ميادين أو مصانع بجوار هذا المنزل فترتفع قيمته بالرغم من أن نفقة العمل لم تتغير .

ومن هنا يمكن أن نقول أن هذه النظرية باستنادها إلى العمل لم تهمل الطلب

وحده بل وجانباً كبيراً من العرض كذلك ، وكما ركزت على العمل فقط فى حين أن العمل وحده ليس هو الذى يخلق القيمه .

٢ ـ فائض القيمة :

تناول كارل ماركس نظرية العمل وحاول أن ينفخ فيها وجعلها الأساس الذى ينفذ منه إلى تقويض النظام الرأسمالى ، فقال إن العمل ليس هو الذى يقرر القيمة فحسب بل هو المادة التى تتكون القيمة منها . إلا أنه وهو يجعل العمل كأساس لتقرير القيمة لايتردد فى الاعتراف بما للمنفعة من أثر فى تقرير هذه القيمة وخاصة فيما يتصل بالقيمة الاستعمالية ، لذلك يستدرك فيقول إن المنفعة تقصر عن تفسير أو تحديد القيمة التبادلية، لأن طبيعة التبادل تقتضى وجود شىء مشترك متجانس بين السلعتين المتبادلتين، وإذا أمكن وجود الاشتراك فى الأشياء فانهمن الصعب وجود التجانس بينها لأن منفعة سلعة ما تختلف عن منفعة سلعة أخرى ، وحتى بالنسبة للشخص الواحد فاننا نجد إختلافا فى المنفعة بالنسبة للسلعة الواحدة يختلف باختلاف الاوقات . ومن هنا يجىء التبادل ولكن ثمة شىء مشترك ومتجانس فى نفس الوقت لاخلاف عليه ، هو كمية العمل المبذول فى إنتاج السلعة .

ويستطرد ماركس قائلا إن القيمة التى تمثلها السلعة ليست إلاعملا مدخراً وبقدر ما تحويه السلعة من كمية العمل الاجتماعى تكون قيمتها . ويقصد ماركس بالعمل الاجتماعى ساعات العمل التى يقضيها عامل متوسط المهارة فى إنتاج سلعة ما ويعمل فى ظروف انتاجية واجتماعية متوسطة . أى أنه يأخذ بالوسط الحسابى العام لعدد ساعات العمل التى تبذل فى إنتاج سلعة ما لعامل متوسط المهارة من طبقة اجتماعية متوسطة لتقرير قيمة السلعة .

ومما تجب ملاحظته أن ماركس يختلف عن رود برتس فى أنه يعتبر العمل العقلى كالعمل اليدوى كلاهما تنتج القيمة ، ومن ثم فيجب حساب عمـــل المنظم ضمن

تكاليف الانتاج (١) .

ويقول ماركس بما أن العامل هو الذى ينتج القيمة فإنه يكون بذلك الشخص الذى أسهم إسهاما إيجابيا فى وجودها ، ومن ثم فانه يكون له الحق فى ملكية ما ينتج بقدر إسهامه فى هذا الإنتاج ، وعلى هذا فإن قيمته (أى أجره) يجب أن تتعادل مع قيمة السلعة المنتجة، ولكن الذى يحدث أنه وفقا للنظام الرأسمالى يتحدد الأجر سلفا ويقوم تعاقد بين العامل وصاحب العمل يحصل العامل بمقتضاه على أجره ولا تكون له علاقة بالسلعة التى ينتجها . ونظراً لظروف المنافسة وإزدياد عرض العمل ، يتقاضى العامل أجرا يكاد يصل إلى حد الكفاف وهو القدر الذى يكفى لأود حياته هو وأسرته فقط ، فى حين أن السلعة عندما تباع يتوقف ثمنها على ظروف العرض والطلب . ولكن نظراً لأن الرأسمالى يتعاقد مقدما مع العامل وطالما أنه سيد الموقف فان عقد العمل دائما مايكون فى صالحه، أى أنه إذا كان انتاج السلع الضرورية اللازمة لبقاء العامل حيا ليعيش عيشة الكفاف يتراوح بين ٥ أو ٦ ساعات فى اليوم يعطيه أجرا بقدر هذه الساعات ويجعله يشتغل فى اليوم ما يتراوح بين ١٠ و ١٢ ساعة . وقد اعتبر ماركس هذا الفرق استغلالا ووجد الفرصة سانحة لمهاجمة النظام الرأسمالى عن طريق وصفه بالاستغلال. فقال أن العامل يعمل فى اليوم ١٢ ساعة ولا يحصل إلا على أجر ٦ ساعات. فأين مصير الست ساعات الباقية ؟ ان الست ساعات الباقية يحصل عليها الرأسمالى بماله من نفوذ ، إذن فهو مستغل . وقد سمى ماركس الفرق بين كمية العمل الاجتماعى اللازم لإبقاء العامل حيا ليعيش عيشة الكفاف وبين كمية العمل الإجتماعى الذى تتقرر على أساسه القيمة « بفائض القيمة» Surplus of Value وكان ماركس يرى أن الرأسمالى يحصل على هذا الفائض تحت ستار الفائدة أو الربح وبسبب احتكاره لأدوات الانتاج .

---

(١) الدكتور مصطفى كمال فايد المرجع السابق .

ومن ثم رأى ضرورة أن يعود هذا الفائض للعمال لان أصحاب رؤوس الأموال إنما يحصلون عليه بدون وجه حق ففائض القيمة إذن من حق العمال ومن ثم يجب أن يعود اليهم هذا الحق .

٣ — لغز القيمة :

أشرنا فى معرض الكلام عن نظرية العمل الى كلمة لغز القيمة فما هو أصل هذه الكلمة ؟

فكر الرائد الاقتصادى الأول آدم سميث فى كيفية تقرير القيمة . وما اذا كانت تتقرر قيمة السلعة بمنفعتها أم بنفقات انتاجها. وقد بدى له هذا الأمر غامضا عندما وجد الماء وهو ذو نفع كبير أقل فى القيمة من الماس وهو ذو نفع قليل بالنسبة للانسان ، وازاء هذه الحيرة رأى آدم سميث أن يميز بين قيمة السلعة فى الاستعمال Value in use وبين قيمتها فى الاستبدال Value in exchange .

فالقيمة الاستعمالية فى نظر آدم سميث تعنى المنفعة الكلية للسلعة، فى حين أن القيمة التبادلية تعبر عن القوة الشرائية للسلعة .

وقد أراد آدم سميث بهذا التميز بين القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية أن يخرج من المأزق الذى وضع نفسه فيه ، والذى سمى بلغز القيمة Paradox of Value.

٤ ـ نظرية نفقة الانتاج :

كانت الانتقادات التى وجهت الى نظرية العمل سببا فى تفكير بعض الاقتصاديين أمثال جون ستيوارت ميل فى البحث عن أساس آخر للقيمة . وقد انتهت النظرية الجديدة (وان كانت فى حقيقتها ليست إلا امتداد لنظرية العمل) إلى أن قيمة السلعة تتحدد فى الفترة الطويلة . وفى حالة المنافسة الكاملة — أى فى غيبة الاحتكار — على أساس النفقة التى تنفق على جميع عوامل الانتاج .

ومعنى هذا أن النظرية قد إنتهت إلى أن العبرة ليست بعدد الساعات أو الجهد المبذول فى العمل مجرداً عن أى شىء آخر ، وإنما النظرية تعتبر صحيحة إذا نظرنا اليها وأخذنا فى الاعتبار العناصر التى تكون الانتاج وما أنفق عليه .

وهذا التعديل فى نظرية العمل يهذب كثيراً من الاعتراضات التى وجهت اليها ويجعل هذه النظرية -- فى نظر أصحابها — وفى ظل المنافسة الكاملة مقبولة من ناحية الأساس الاقتصادى ، إذ أنه طالما أن حرية الدخول أو الخروج فى النشاط الإقتصادى مكفولة ، فإن حصول الموجودين فى السوق على أرباح أكبر من الأرباح العادية سيستوى المنافسين إلى الدخول فى السوق لمشاطرة الأرباح الكبيرة غير أن هذا فى حد ذاته سيعمل على زيادة العرض ، فينخفض الثمن مما يؤدى إلى هبوط الأرباح الطائلة إلى مستوى الأرباح العادية. وبالعكس فإن وجود خسارة ما من شأنه أن يعمل على إخراج المنتجين دون الحديين . فيقل العرض وبالتالى يعود الثمن إلى الإرتفاع .

وعلى هذا الأساس يخيل للمرء أن هذه النظرية تعتبر صحيحة من وجهة النظر هذه لأنها ترى أن الثمن سيتساوى فى النهاية مع نفقة الإنتاج . أى أن قيمة الشىء تتحدد فى النهاية مع نفقة الانتاج ، فكأن هذه النظرية ما هى إلا إمتداد لنظرية العمل ذلك لأنهم اعتبروا رأس المال عمل مدخر.

وقد قسم جون ستيوارت ميل السلع المنتجة إلى ٣ أقسام :

١ — السلع النادرة جداً ، وهى السلع التى يكون عرضها محدوداً جداً .

٢ — السلع التى يمكن زيادة إنتاجها بنفقة موحدة .

٣ — السلع الزراعية وهى التى يمكن زيادة الانتاج فيها ولكن بنفقات متزايدة .

وقد ناقش ميل تقرير القيمة على أساس هذا التقسيم . فقال أن السلع التى

تندرج تحت القسم الأول بالنظر إلى أن عرضها محدوداً جداً فان قيمتها تتقرر على أساس العرض ، ولكن هذه السلع لاتكون إلا نسبة ضئيلة من الانتاج الكلى ومن ثم يمكن إهمالها من النظرية نظراً لكونها حالة شاذة . كأنما أراد ميل أن يتخلص من المأزق الذى قد يقع فيه نتيجة لوجود مثل هذه السلع ، فترك الباب مفتوحاً لإخراجها من دائرة النظرية ، أو بإعتبارها استثناء على النظرية شأن كل نظرية لا تخلو من الاستثناءات .

والسلع التى تندرج تحت القسم الثانى ، هى السلع التى تنتج فى ظروف الغلة الثابتة وهى بالتالى هى السلع التى تكون الغالبية العظمى من الانتاج ، وأما الناتج الزراعى ، فإن القيمة تتوقف فيه على أساس المعروض من السلع فى السوق وبما أن العرض غير ثابت إذ يتأثر بظروف خارجية ، فإنه وجد أن النوع الثانى هو الجدير بالإهتمام فى تقرير قيم الأشياء .

وقد إنتهى ميل بعد مناقشة طويلة لظروف الإنتاج على أساس هذا التقسيم أنه لو تركنا القسم الأول وهو لايكون إلا نسبة ضئيلة من الإنتاج الكلى، وبالنظر إلى عدم التحكم فى القسم الثالث فإن نفقة الإنتاج هى التى تقرر القيمة الطبيعية للسلعة.

نقد نظرية نفقة الانتاج:

١ — إذا نظرنا إلى النظرية فى مضمونها العام نجد أنها وإن كانت إمتداداً لنظرية العمل ، إذ أخذت فى إعتبارها جميع عناصر الإنتاج فإنهاقد أعطت لجانب العرض أهمية كبرى ، وأهملت كل ما للطلب من أثر .

ولكن ليس معنى هذا أنها أعطت جانب العرض ما هو جدير به من الإهتمام لاننا لو حللنا جانب العرض حسب ما ذهبت اليه هذه النظرية ، نجد أن النفقة فى حد ذاتها لا قيمة لها ما لم يقترن ذكرها بذكر الكميات المنتجة . فعندما نقول أن

نفقة سلعة ماكذا قرشاً مثلا . فلابد أن نذكر مع ذلك فى حالة إنتاج كذا طن أو متر ... وهكذا .

وإذا قيل أن الكمية المنتجة فى ظل المنافسة وفى غيبة الإحتكار ستتساوى مع الكمية المطلوبة ، فإن معنى ذلك أننا لا يمكن أن نعرف ما ننتجه مقدما ، وبالتالى لا يمكن أن نقدر نفقة هذا الإنتاج ، قبل أن نعرف الكمية المطلوبة . فى حين أننا فى ظل النظام الإقتصادى الحاضر ننتج للسوق بناء على تنبؤات قدتخطىء أو تصيب وليس بناء على طلب سابق يمكن القول معه بكل تأكيد أن الكمية المطلوبة لابد وأن تساوى الكمية المعروضة .

فطالما أن المنتجين والمستهلكين لا يجلسون على مائدة واحدة ، فإن قرارات المنتجين قد تختلف عن قرارات المستهلكين ، ولا يجدى القول بأن المنتجين يمكنهم أن يتداركوا ذلك فى الفترة القادمة ، لأن أذواق المستهلكين لاتثبت على حال واحد مما قد يهبط بالطلب على سلعة ما إلى الصفر فتعتبر سلعة بائرة .

ثم أن هذه النظرية وهى تبنى معلوماتها على أساس من النفقة فإنها لم تعطنا صورة كاملة عن العرض لإختلاف الكفاية الإنتاجية من شخص لآخر ومن وقت لآخر . ففى بعض الأحيان تنتج مؤسسة ما بنفقات مرتفعة ، وفى أحيان أخرى تنتج هذه المؤسسة بنفقات منخفضة ، فأى نفقة تؤخذ فى الإعتبار ؟ وإذا أخذنا متوسط النفقة ، فإن هذا المتوسط لايمكن حسابه إلا بعد فترة معينة، فتقرير القيمة فى فترة غير الفترتين اللتين حدث فيهما الإنتاج يجعل أساس القيمة مغايراً لنفقة الإنتاج فى هذه الفتره والتى قد تختلف إختلافاً كلياً عن الفترتين السابقتين وحتى لو أخذناها لفترة طويلة نسبياً ، فإن التغير الفنى طالما أنه مستمر فإن النفقة لابد وإن تكون أيضاً فى تغير مستمر . هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فإذا حدث وإن كانت مؤسسة واحدة تنتج سلعاً مختلفة إما متكاملة أو متصلة أو منفصلة ،

فكيف توزع هذه النفقات بين السلع المختلفة ، وعلى أى أساس يتم تقدير القيمة .

٣ — تتحدث هذه النظرية عن نفقة الإنتاج فى الفترة الطويلة ، وفى غيبة الإحتكار، وهذا أمر يكاد يكون نظرياً، إذا لم تسد المنافسة الكاملة بمعناها الصحيح فى يوم من الأيام . والواقع هو أن الاحتكار أمر محتوم فى بعض الصناعات التى تكون الجزء الأكبر من الانتاج، بل أن التجارة لم تسلم أيضاً من النزعة الاحتكارية.

٤ — ويترتب على عدم وجود المنافسة الكاملة بمعناها الصحيح ، أنه لا يمكن التأكد من أن الموارد لا يساء إستخدامها ، وهذا مالم تأخذه النظرية فى الحسبان فقد تكون المواد متوافرة ولكن نظراً لضعف الكفاية الانتاجية ، أو لضعف فى الخلق أو أزمة فى الضمير أن يساء استغلال الموارد .

وقد تعرضت نظرية نفقة الإنتاج إلى النقد مما جعل أصحابها يعدلونهـــا إلى القول بأن القيمة إنما تتوقف على نفقة الانتاج فى أسوأ الظروف التى يتم فيها الانتاج، وكان ذلك ،لتلافى فكرة تحديد إختيارأى النفقات تؤخذ لتقريرالقيمة .

نظرية نفقة اعادة الانتاج :

لاحظ الاقتصـاديان الأمريكيان كارى Cary ووكـر P. A. Walker عند مناقشتهما لأخطار التجارة ، أن قيمة الشىء وإن كانت تميل إلى أن تتساوى مع نفقة إنتاجه مقومة بالنقود ، فإن هذه القيمة قد لاتطابق تلك النفقة فى وقت معين إلا عن طريق الصدفة .

ومعنى ذلك أن السلعة التى قد تكون قد أنتجت فى فترة سابقة لاتساوى قيمتها فى الوقت الحاضر فى كثير من الحالات مع النفقة السابقة مقـومة بالنقود وإذا تساوت هذه القيمة مع تلك النفقة ، فإن هذا قد يكون من قبيل الصدفة مما لا يصح معه إقامة قواعد عامة للنظرية على أساس قد يقوم على مجرد الصدفة البحتة ولهـذا فقد إقترحا أن تنسب القيمة لا إلى نفقات انتاجها الأصلية، وإنما الى نفقات إعادة إنتاج هذه السلعة فى الوقت الحاضر .

وهذه النظرية إذا نظرنا إليها نظرة مجردة نجد أنها لم تأت بجديد يغير من هيكل نظرية نفقة الإنتاج ، وإنما يمكن اعتبارها تكملة للنظرية السابقة وتحسيناً فى طريقة قياس هذه النفقة .

وبالإضافة إلى ماسبق ، فإن نظرية نفقة الإنتاج ونظرية نفقة إعادة الإنتاج لم تحل لنا التناقض الذى واجه آدم سميث .

وقد تعرض مارشال لهاتين النظرتين ، فأشار إلى أن الأثر المباشر لنفقة إعادة الانتاج هو أثر ضعيف نسبياً لا أهمية له ، وإذا كان مجرد الصدفة هو الذى يؤدى إلى تساوى قيمة الانتاج الحالى بنفقات الإنتاج السابقة ، فان الفكرة لا تكون صحيحة لمجرد وجود حالات قليلة تكون فيها القيمة السوقية لسلعة ما أقرب إلى نفقة إعادة إنتاجها .

٦ — نظرية المنفعة الحدية :

إستمرت نظرية نفقة الإنتاج للقيمة تسود الفكر الاقتصادى حتى العقد الثامن من القرن التاسع عشر ، حينما ظهرت نظرية المنفعة الحدية على يد زعماء مدرسة التحليل الحدى سانتلى جيفونز Jevons وكارل مينجر Menger وليون فالراس Walras .

فقد توصل هؤلاء إلى نتيجة واحدة ، متبعين فى ذلك طرقاً مختلفة من مقتضاها أن قيمة الأشياء تتحدد بمنفعتها . ولكن ليس بمنفعتها الكلية مثل منفعة الماء أو الماس ، وإنما بالمنفعة النهائية المستمدة من الوحدات الأخيرة منها أى أنها اتخذت جانب الطلب وأهملت جانب العرض .

وفى هذا يقول جيفونز أن القيمة تعتمد كلية على الدرجة النهائية للمنفعة (١) وقد أطلق على المنفعة المستمدة من الوحدة الأخيرة من السلعة اسم « المنفعة الحدية

(1) Leo Reogin, Ibid, 490.

Marginal Utility ، وهى عبارة عن المنفعة الشخصية التى يعلقها المشترى على هذه الوحدة من السلعة .

وقد إهتدى المفكرون إلى أن المنفعة الحدية تتناقص باستمرار بزيادة وحدات السلعة المستهلكة مستندين فى ذلك إلى أساس منطقى مؤداه أن الانسان لا يمكنه أن يستمر فى استهلاك السلعة إلى مالا نهاية ، بل أن هناك حد يصل فيه المستهلك إلى حالة من الاشباع الكامل . وذلك بعد حصوله على كمية معينة من السلعة .

وهكذا نجد أن « لغز القيمة » الذى وقع فيه آدم سميث قد حل بطريقة مرضية . فصحيح أن منفعة الماء الكلية أكبر من منفعة الماس الكلية ، ولكن الوحدات المتتالية من الماء تقدر بقيمة (فى الاستعمال) تظل تتناقص ، بحيث أنه متى حصل الفرد على كميات كبيرة منه فإن المنفعة الحدية للماء تكون قد تناقصت إلى مستوى منخفض يساوى الثمن المدفوع فيه ـ فثمن الماء منخفض لأن منفعته الحدية أصبحت صغيرة بعد ماحصل المستهلك على كمية كبيرة منه. أما الماس فقيمته كبيرة لأن المتوفر منه مقدار صغير وبالتالى تكون المنفعة الحدية للماس أكبر من المنفعة الحدية للماء .

وعلى ذلك نجد أن هذه النظرية ترى أن العلاقة الحقيقية بين قيمة الشىء ومنفعته لا توجد مباشرة بين القيمة والمنفعة الكلية للشىء ، وإنما توجد بين قيمة الشىء ومنفعته الحدية .

الفصل السادس

تحليل المنفعة

١ ـ المنفعة والقيمة :

كل ما يحتاج اليه الانسان يعتبر نافعا ، ولـكن ليس كل شيء نافع يـكون بالضرورة ذا قيمة . فالقيمة إذن صفة ملازمة للندرة .

فالسلع الحرة أو السلع غير الاقتصادية هي السلع المتوفرة بدرجة تكفي إشباع كل من يطلبها أي هي ما كانت ليست نادرة. والسلع الحرة على هذا الأساس هي السلع التي تتمتع بالمنفعة دون القيمة ، فالهواء له منفعة كبيرة ولكن لن تكون له قيمة في المعنى الاقتصادي مالم يدفع في الحصول عليه ثمن ، فما من أحد من الناس يطلب الهواء في الظروف العادية إلا ووجده بالـكميات التي يريدها في حين أن سلعة أخرى كالماس مثلا لها منفعة صغيرة بالنسبة لعامة الناس، ومع ذلك فان لها قيمة كبيرة لأنها نادرة وليس من السهل الحصول عليها إلا بكميات ضئيلة جداً .

ومن هذا يمكن أن نخلص إلى أن المنفعة ظاهرة ترتبط بالحاجة بصلة وثيقة، بينما ترتبط القيمة بالندرة كل الارتباط . أي أن العلاقة بين المنفعة والقيمة قد لاتكون دائما موجبة، وإذا كانت الحاجة هي التي تخلق المنفعة، وإذا كانت المنفعة هي التي تجعل السلعة قيمة ، فإن هذه القيمة تتوقف على مدى وفرة السلعة أو ندرتها .

٢ ـ قانون تناقص المنفعة :

يقرر هذا المبدأ أن المنفعة (أو الإشباع) التي يحصل عليها المستهلك من أي سلعة ما تتناقص كلما زادت الـكمية التي يستهلكها من هذه السلعة .

ومعنى هذا أن المستهلك يحصل على إشباع أكبر أو منفعة أكبر من الوحدة

الأولى التى يستهلكها من سلعة معينة عن تلك التى يحصل عليها من السلعة الثانية ، ومن الثانية أكثر من الثالثة وهكذا ، ومن هذا ينتج أنه إذا كان الثمن مرتفعا فانه يشترى فقط كمية ضئيلة من السلعة تعطيه إشباعا كافيا يبرر دفع ذلك الثمن المرتفع . ولكن إذا إنخفض الثمن فانه يشترى وحدات إضافية حتى تتكافأ منفعة السلع مع منفعة النقود ، ومن ثم فانه يحصل على كمية أكبر من السلع كلما إنخفض الثمن .

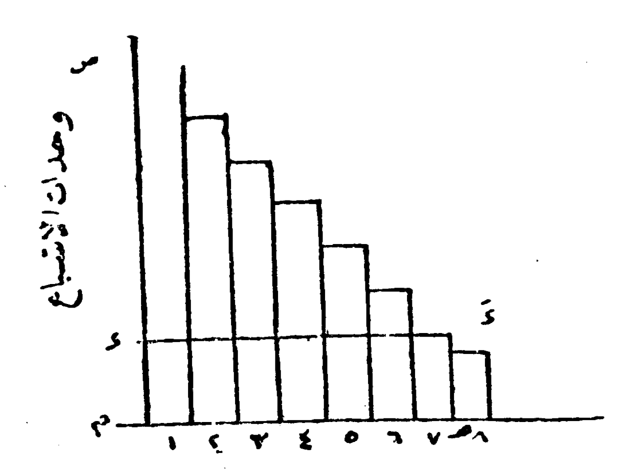
وبما أن جدول الطلب هو ذلك الجدول الذى يصور لنا الكميات المستهلكة عند كل ثمن – لأى سلعة ما – أى كميات السلع التى يطلبها المشترون المختلفون فى السوق، فانه يترتب على ذلك أن هذا الجدول ستزيد فيه الكميات كلما انخفض الثمن وتقل فيه الكميات كلما ارتفع الثمن .

ويمكن توضيح فكرة تناقص المنفعة اذا تصورنا حالة رجل مسافر فى الصحراء اشتد به العطش فى يوم شديد الحرارة ثم تداركته قافلة مارة بالطريق فاستسقاهم ماءاً ، فاعطوه كوبة ماء . لاشك أن هذا المسافر سيتناول الماء على جرعات حتى يروى ظمأه ، ثم يتركه الى غيره من الشراب .

ولو أمكن لنا أن نتصور مقدار ما تهبه الجرعة الواحدة من اشباع، نجد أن الجرعة الاولى تعطى له اشباعا كبيرا جدا قد يصعب قياسها، ولذا تكون منفعتها كبيرة جدا، فاذا أخذ الجرعة الثانية فانها ستكون بلاشك أقل من الاولى. ثم تقل منفعة الجرعة الثالثة والرابعة وهكذا حتى الجرعة السابعة. وهنا يجد الرجل نفسه يرفع الكوبة من فمه آليا دون أن يشعر لان ظمأه قد أرتوى ، وقد يجد أن الاستمرار فى الشرب قد يسبب له ضررا فيمتنع عن الشرب ولو تصورنا أن الكوبة قد كانت تتكون من عشر جرعات فان الجرعة السابعة تكون حداً فاصلا عند هذا

المسافر فى هذه اللحظة بالذات بين النفع الذى يعود عليه من شرب الماء والضرر الذى يترتب عليه . هذا الحد الفاصل يطلق عليه اسم المنفعة الحدية .

ويمكن تصوير هـذه الفكرة بيانيا باستخدام المستطيلات (المستجرام) كما يتضح من الشكل التالى :



وحدات الجرعات المتتابعة

شكل رقم (١)

فى هذا الشكل نفرض أن م س (الاحداثى السينى) يمثل وحـدات جرعات الماء ، م ص (الأحداثى الصادى) يمثل الأشباع من كل جرعة . ومن هذا الرسم نلاحظ أن المنفعة التى تعود عليه من الجرعة الأولى كبيرة جـدا يصعب قياسها ثم تتوالى المستطيلات فى الإنخفاض كلما انتقلنا من الوحدة الأولى، الى الثانية، الى الثالثة وهكذا . أى أنه بالرغم من أن مقدار كل جرعة من الماء تساوى مقدار الجرعة

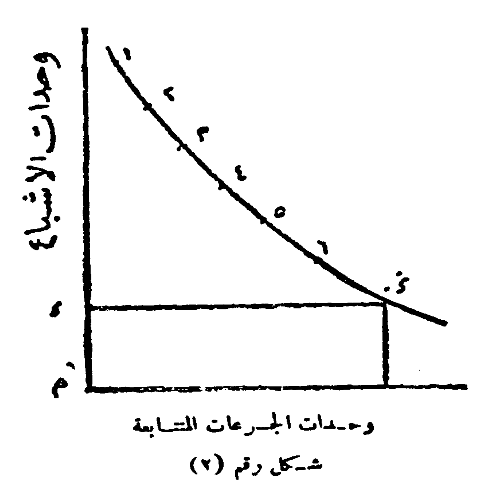
السابقة[1] فان المنفعة التى تعود عليه من الجرعة الثانية أقل من منفعة الجرعة الاولى بالنسبة لهذا المسافر ، فى هذا الوقت بالذات . والإشباع الذى تهبه الجرعة الثالثة أقل من الثانية، وهكذا حتى يصل الى الجرعة السابعة . وهنا يرفع الكوبة من فمه فلا يحصل على الجرعة الثامنة فالجرعة السابعة اذن هى الجرعة التى تمثل حد الاشباع الذى يكتفى عنده بهذا القدر من الماء . ومن ثم فان هذه الجرعة بالنسبة له هى الوحدة الحدية .

وبما أن منفعة الجرعة الأخيرة هى التى تقرر أهمية الجرعات الأخرى، واذا كان هناك ثمن مقابل هذه الجرعات ، فانه لن يدفع ثمناً للجرعة الاخيرة أكثر من م ء وتمثل المساحة م ء ءَ هـ الثمن الكلى الذى يدفع للحصول على هذه الجرعات على أساس ثمن الجرعة الأخيرة ، أو بعبارة أخرى إذا اعتبرنا المنفعة التى تعود عليه من الحصول على وحدة واحدة هى المنفعة المكتسبة ، فان الثمن يمثل المنفعة المضحى بها . وتمثل المساحة م ء ءَ هـ المنفعة المضحى بها الكلية .

وإذا أمكن لنا أن نتصور أن هذه الوحدات من الإشباع متناهية فى الصغر بحيث تمثلها باحداثيات متقاربة، فاننا سننتهى إلى خطوط متلاصقة متناقصة، فاذا وصلنا رؤوس هذه الخطوط بعضها ببعض فيكون لدينا منحنى يمثل تناقص المنفعة كما يتضح من الشكل التالى :

---

(١) نفترض هنا أن وحدات الجرعات من الماء متساوية، أى ليست هناك جرعة أكبر من الأخرى .



شـكل رقم (٢)

٣ ـ المنفعة الحدية Marginal Utility :

مما سبق يمكن أن نستخلص أن المنفعـة التى يحصل عليها المستهلك من الوحدة الأخيرة من السلعة هى المنفعة التى تمثل حد الاشباع ، وتسمى بالمنفعة الحدية .

يمكن تعريف المنفعة الحدية بأنها الحـد الفاصل بين أن تـكون السلعة نافعـة أو ضارة .

وقد وضع الاقتصاديون قاعدة عامة، وهى أن المنفعة الحدية يجب أن تغطى الثمن ومعنى ذلك فان المنفعة التى يحصل عليها المستهلك من الوحدة الأخيرة (أو الوحدة الحدية) للسلعة يجب أن تتساوى على الأقل مع المنفعة التى يفقدها بانفاق القرش الأخير من نقوده على هذه الوحدة من السلعة .

إن النقود فى حدا ذاتها ليست لها منفعة ، وإنما منفعتها بما تستحوذ عليه من سلع، ومعنى ذلك أن المستهلك عندما يوزع نقوده على الاستعمالات المختلفة يجب

أن يحصل من انفاقه القرش الأخير على سلعة معينة على منفعة تعادل منفعة هـذا القرش على الأقل .

٤ ـ المنفعة الكلية :

رأينا من الشكل رقم (١) أن هذه المستطيلات تمثل الاشباعات المتتالية لكل جرعة من الجرعات . فإذا جمعنا هذه الجرعات جمعاً أفقياً نحصل عـــلى الاشباع الكلى من الماء .

هذا الاشباع الـكلى يمثل لنا المنفعة الـكلية للماء . أى أن المنفعة الـكلية هى مجموع مساحات المستطيلات السبع التى تمثل الاشباعات المختلفة التى يحصل عليهـا المسافر من جرعات الماء . أو بعبارة أخرى هى مجموع المنافع الحدية . وعلى ذلك يمكن حساب المنفعة الـكلية من المنفعة الحدية أو العكس ، كما يتضح من الجدول التـــالى :

جدول رقم (١)

المنافع الحدية والـكلية للوحدات المتتابعة

وحدات الجرعة من الماء	المنفعة الحدية لجرعات الماء	المنفعة الـكلية لجرعات المـاء
	مقيسة بوحدات المنافع	
١	٤٠	٤٠
٢	٣٠	٧٠
٣	٢٣	٩٣
٤	١٨	١١١
٥	١٣	١٢٤
٦	٩	١٣٣
٧	٧	١٤٠

لو تصورنا فى المثال السابق أن المسافر قوم المنفعة الحدية للجرعة الأولى من الماء بأربعين وحدة من وحدات المنافع ، وقوم المنفعة الحدية للجرعة الثانية بـ ٣٠ وحدة، والثالثة بـ ٢٣. وهكذا كما يتضح من الجدول رقم (١) السابق فإن المنفعة الكلية للوحدة الأولى تكون ٤٠ وحدة . والمنفعة الكلية للوحدتين الأولى والثانية ، تكون (٤٠ + ٣٠ = ٧٠) والمنفعة الكلية للسبع جرعات تكون ١٤٠ وهى مجموع المنافع الحدية كما أشرنا من قبل .

على أنه يمكن حساب المنفعة الحدية من المنفعة الكلية إذ عرفنا المنفعة الحدية بأنها الاضافة إلى المنفعة الكلية نتيجة إضافة منفعة حدية واحدة. فإذا كانت المنفعة الكلية للوحدتين الأوليتين ٧٠ وحدة من وحدات المنافع ، وإذا عرفنا أن المنفعة الكلية للوحدة الأولى هى ٤٠ وحدة فإنه يمكن استنتاج المنفعة الحدية للوحدة الثانية بطرح ٤٠ من ٧٠ أى $= \frac{٧٠ - ٤٠}{١} = ٣٠$

وكذلك إذ أردنا معرفة المنفعة الحدية للوحدة السابقة، فاننا نطرح ١٣٣ من ١٤٠ ونقسم على واحد، لأن الاضافة هنا هى وحدة واحدة أى: $\frac{١٤٠ - ١٣٣}{١} = ٧$

٥ ـ فائض المستهلك :

لو تصورنا أن المنافع الكلية التى تعود على مستهلك معين من استهلاكه لأربع كوبات من اللبن هى على التوالى ١٠ ، ١٥ ، ١٨ ، ٢٠ وأن ثمن الوحدة من كوبة اللبن هى ٣ قروش وإذا فرضنا أن منفعة القرش تساوى وحدة واحدة من وحدات المنافع. فإننا يمكن أن نصور عدد الوحدات التى يستهلكها هذا الشخص كما يتضح من الجدول الآتى :

جدول رقم (٢)

(وحدات المنفعة مقدرة بالنقود)

ثمن الكوبة من اللبن بالقرش	الكمية المشتراة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية	المنفعة المضحى بها الحدية	فائض المستهلك بالنسبة للوحدة الواحدة	المنفعة المضحى بها الكلية	فائض المستهلك الكلى
٣	١	١٠	١٠	٣	٧	٣	٧
٣	٢	١٥	٥	٣	٢	٦	٩
٣	٣	١٨	٣	٣	٠	٩	٩
٣	٤	٢٠	٣	٣	١-	١٢	٨

ويمكن تعريف فائض المستهلك بأنه الفرق بين ماكان المستهلك مستعداً لدفعه وبين مادفعه فعلا . ففى المثال السابق نجد أنه كان مستعداً لأن يدفع فى الكوبة الأولى ١٠ قروش ، بينما لم يدفع فيها إلا ثلاثةقروش ، أى أنه لم يضح إلا بثلاثة قروش فى حين أن المنفعة المكتسبة ١٠ ، فيكون ماحصل عليه زيادة على ماضحى به هو ٧ وحدات من المنافع . هذه الزيادة بين المنفعة الكلية المكتسبة ، والمنفعة الكلية المضحى بها يطلق عليها « فائض المستهلك » وعندما يشترى الكوبة الثانية فانه يقدر لها منفعة حدية بخمس وحدات من المنافع، ومن ثم فيكون قد إكتسب وحدتين من إستهلاكه لهذه الكوبة الثانية ، فاذا أضفنا هاتين الوحدتين إلى السبع وحدات السابقة فان فائض الاشباع الذى إستمتع به هذا الشخص من استهلاكه للوحدتين يكون (٧+٢) ، وقد حسبت فى الجدول السابق بجمع المنفعة المضحى بها للوحدتين وهى (٣ + ٣) وطرحها من المنفعة الكلية لهاتين الوحدتين ١٥ أى (١٠ + ٥) .

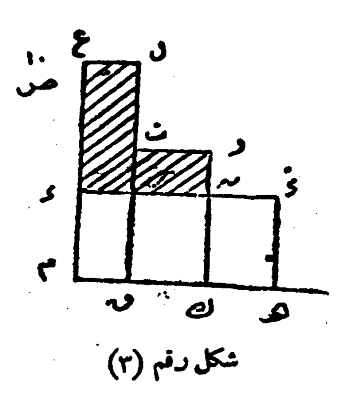
أما بالنسبة للوحدة الثالثة فان المنفعة الحدية التى يحصل عليها المسافر من هذه

الوحدة تعادل فى نظره المنفعة المضحى بها، وهى تعادل ثمن كوبة من اللبن، ومن ثم فانه لن يحصل منها على أى فائض. أى أن فائض المستهلك بالنسبة لهذه الوحدة يساوى صفر ، ومن ثم يبقى فائض المستهلك بالنسبة للثلاثة وحدات ٩ ، كما كان بالنسبة للوحدتين السابقتين (١٨ — ٩) .

فاذا زاد استهلاكه بوحدة إضافية أخرى، أى إذا أراد أن يحصل على الوحدة الرابعة فان المنفعة المكتسبة الحدية ستكون أقل من المنفعة الحدية المضحى بها ولذلك لا يأخذها ويتوقف عند الوحدة الثالثة بحيث تتعادل المنفعة الحدية المكتسبة مع المنفعة الحدية المضحى بها أو عند مايكون الفائض بالنسبة للوحدة الواحدة صفرا أو عندما يكون الفائض الكلى أكبر ما يمكن .

ويمكن تصوير فائض المستهلك بيانيا باستخدام المستطيلات كما يتضح من الشكل التالى .

فى هذا الشكل المستطيل الأول م ع ل ق يمثل المنفعة المكتسبة من الكوبة الأولى وهى ١٠ وحدات من المنفعة. فى حين أن المساحة ص و س ى تمثل المنفعة



شكل رقم (٣)

المضحى بهـا وهى تساوى ٣ وحـــدات من المنفعة المضحى بها (أو ثمن السوق والمسافة المظللة ء ع ل س تمثل فائض المستهلك عن الوحدة الأولى وهى فى هذا المثال ٧ = (١٠ — ٣) أو م ع ل ى — م ء س ى

والمستطيل الثانى ق ت و ك يمثل المنفعة المكتسبة من الكوبة الثانية فى حـين أن المسافة ى س ن ك تمثل المنفعه المضحى بها للحصول على هذه الوحدة الثانية . والمسافة المظللة س ت و ن تمثل فائض المستهلك من الوحدة الثانية .

والمستطيل الثالث ك ن ءَ هـ يمثل المنفعة المـكتسبة من الوحدة الثالثة وهى تساوى نفس المسافة التى تمثل المنفعة المضحى بها، ومن ثم فلا يكون هناك فائض من هذه الوحدة. فاذا جمعنا مساحتى المستطيلين ء ع ل س + س ت و ن ،فان هذه المسافة تساوى مجموع فائض المستهلك وهى ٩ + صفر = ٩

٦ ـ حد الاشباع :

وجدنا من هذه الدراسة أن كل فرد يسعى إلى تحقيق أكبر إشباع ممكن له . وإن كان هدف الحصول على أكبر إشباع ممـكن يمثل غاية مايريد أن يصل إليـه الفرد فان هذا الهدف بالنسبة للجماعة يمثل الوصول إلى أعلى مستوى من الرفاهة الاقتصادية .

وهذا الحد يختلف من شخص لآخر ، ومن مجتمع إلى آخر ، فحد الاشباع بالنسبة للرجل الظمآن أن يرتوى من العطش ، وحد الاشباع للرجل الجائع ،أن يجد مايسد رمقه ، وحد الاشباع بالنسبة للطالب أن يكمل دراسته ، وبالنسبة لمن أكمل دراسته أن يجد عملا. وكذلك بالنسبة للدول، فالمجتمع المتخلف يجد أن حد الاشباع هو الوصول بمستوى معيشة الأفراد إلى مستوى إشباع الفرد فى الدول المتقدمة ، فى حين تتطلع الدول المتقدمة إلى مستوى أعلى ، وهكذا . وطالما أن

الحاجات متعددة ومتنافسة، والموارد محدودة فان حد الاشباع يتكيف تبعاً لامكانية الحصول على هذه الموارد فإذا ماتحسنت الظروف وأصبحت الموارد أكثر تيسيراً، فان حد الاشباع يرتفع إلى درجة أعلى ، أما إذا كانت الموارد محدودة جداً وفى غير إمكانية الفرد أو المجتمع أن يحصل عليها ، فان نظرة الأمل تضيق ، ويرضى الانسان بأقل القليل كحد للاشباع، ومتى كانت الموارد بهذه القلة، فانه لابد وأن يضحى ببعض الحاجات ليشبع حاجات أخرى يرى أنها أكثر أهمية عن الحاجات الأولى. ومن ثم فانه يمكن أن نخلص من ذلك أن حد الاشباع ليس حداً ، ثابتا وإنما هو يتغير بحسب ماتمليه الظروف ، أى أن حد الاشباع مسألة نسبية وليست مسألة جامدة .

٧ ـ توازن المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية :

يقصد بالتوازن الوصول إلى وضع يكون فيه تعادل بين طرفين بحيث يتحقق فيه التعادل المستقر كما يحدث بالنسبة لكفتى الميزان عندما يكون قب الميزان قائما وعندما تنبسط الكفتان على مستوى واحد. ويقصد بالتوازن فى المعنى الاقتصادى تعادل المنفعة الحدية المكتسبة مع المنفعة الحدية المضحى بها . فنقول أن المستهلك يكون فى حالة توازن عندما تتعادل المنفعة الحدية للوحدة الأخيرة من السلعة التى يشتريها مع الثمن السائد فى السوق . أى مع المنفعة الحدية المضحي بها وبشرط تعادلها معا مع المنفعة الحدية للنقود ، وعند مناقشتنا لتحليل توازن المستهلك لا بد أن نشترط شرطا جوهريا وهو بقاء الأشياء الأخرى ثابتة ، ويقتضى ذلك إفتراض :

١ ــ ثبات الدخل .

٢ ــ ثبات أثمان السلع الأخرى .

٣ ــ ثبات أذواق المستهلكين .

والتوازن بهذا المعنى يعنى تعادل المنافع الحدية عند أقصى إشباع ممكن ، أو بعبارة أخرى الوصول إلى حد الاشباع الأوفى .

وإذا كان من الممكن أن نقرر أن المنفعة الحدية لكمية معينة من أى سلعة ماتتناقص كلما زاد ما يمتلكه الفرد من هذه السلعة فى وقت معين، فان قياس هذا التدرج فى التناقص قياسا دقيقاً ، ليس من السهولة بمكان طالما لم تتوافر لدينا المعايير الدقيقة لقياسه، ولذلك كان لابد من الالتجاء إلى المقارنة أو المفاضلة من كل سلعة وغيرها من السلع . ولامكان إجراء مثل هذه المقارنة أو المفاضلة لابد من توفر شيء من المعرفة عن :

١ — الحاجات التى نريدها .

٢ — سلم تفضيل هذه الحاجات .

٣ — أنواع السلع أو الخدمات التى تكفل إشباع هذه الحاجات .

٤ — كمية الموارد اللازمة لانتاج كل من هذه الحاجات .

بعد هذه المقدمة نتناول شرح توازن المستهلك فى ظل الاقتصاد النقدى .

أولا : كيف يتحدد توازن المستهلك بالنسبة لمشترياته من سلعة واحدة ؟

«أى إيجاد الكميات التى يشتريها من كل سلعة عند الأثمان السائدة فى السوق، حتى يحقق بذلك أكبر منفعة ممكنة أو أكبر إشباع ممكن » .

١ — لو أمكن لنا أن نصور المنافع الحدية التى يحصل عليها مستهلك معين من استهلاكه لوحدات متتابعة من سلعة معينة كسلعة اللبن فى الجدول التالى :

جـــدول رقم ٣

الوحدات	المنفعة الكلية المكتسبة	المنفعة الحدية المكتسبة
١	١٠٠	١٠٠
٢	١٥٠	٥٠
٣	١٨٠	٣٠
٤	١٠٠	٢٠
٥	٢١٥	١٥
٦	٢٢٠	٥

٢ — وإذا فرضنا أن ثمن الوحدة من هذه السلعة فى السوق ٢٠ قرشا وأن منفعة القرش الواحد تساوى وحدة واحدة من وحدات المنافع. فان المنفعة الحدية المضحى بها فى هذه الحالة = ٢٠ × ١ = ٢٠ وحدات من وحدات المنافع .

٣ — فاذا وضعنا المنافع الحدية المكتسبة والمنافع الحدية المضحى بها فى جدول واحد نحصل على وضع التوازن كما يتضح من الجدول الآتى :

جـــدول رقم ٤

وحدات السلعة	المنفعة الحدية المكتسبة	المنفعة الحدية المضحى بها
١	١٠٠	٢٠
٢	٥٠	٢٠
٣	٣٠	٢٠
٤	(٢٠)	(٢٠)
٥	١٥	٢٠
٦	٥	٢٠

فى هذه الحالة نجد أن توازن المستهلك يكون عند الوحدة الرابعة ، إذ عند هذه الوحدة تتعادل المنفعة الحدية المكتسبة مع المنفعة الحدية المضحى بها .

القاعدة اذن هى :

مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، يكون المستهلك فى حالة توازن بالنسبة لسلعة واحدة فى ظل الاقتصاد النقدى ، عندما تكون المنفعة الحدية المكتسبة معادلة تماما المنفعة الحدية المضحى بها .

أى إذا كانت م ح المكتسبة = م ح المضحى بها .

اشتقاق منحنى طلب المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية :

فيما يلى جدول يبين المنافع الكلية التى يستمدها مستهلك معين من استهلاكه لسلعة ما .

الوحدات	١	٢	٣	٤	٥	٦
م . ك	١٠٠	١٨٠	٢٥٠	٣١٠	٣٦٠	٣٩٠

نبدأ فى ايجاد المنافع الحدية .

الوحدات	١	٢	٣	٤	٥	٦
المنافع الحدية	١٠٠	٨٠	٧٠	٦٠	٥٠	٣٠

لو فرضنا أن الثمن ١٠٠ وان منفعة القرش = وحدة واحدة من وحدات المنافع فان هذا المستهلك يشترى وحدة واحدة فقط .

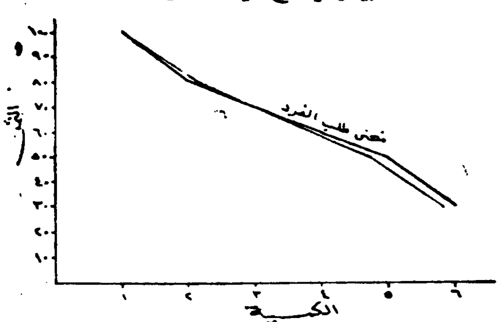
وإذا انخفض الثمن إلى ٨٠ قرشا فانه يشترى وحدتين، وإذا انخفض إلى ٧٠ قرشا يشترى ٣ وحدات وهكذا .

ويمكن تكوين جدول طلب الفرد على النحو التالى :

جدول رقم ٥

الثمن	الكمية المطلوبة
١٠٠	١
٨٠	٢
٧٠	٣
٦٠	٤
٥٠	٥
٣٠	٦

بتصوير هذا الجدول بيانيا يخرج إلينا الشكل الآتى :



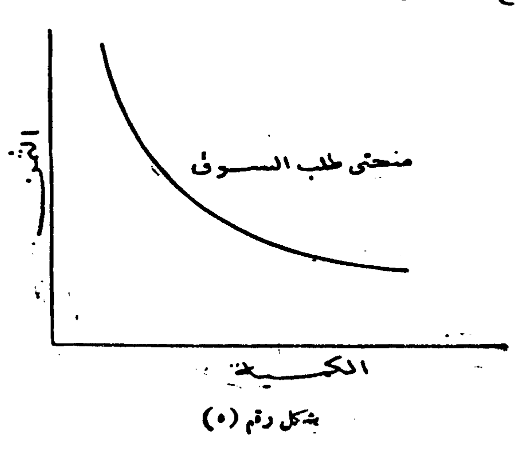
شكل رقم (٤)

يلاحظ أن هذا المنحنى ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين دلالة على زيادة الكميه كلما إنخفض الثمن وهو مشتق من فكرة تناقص المنفعة الحدية بزيادة الوحدات المستهلكة .

منحنى طلب السوق :

إذا كان هناك أكثر من مستهلك فإننا نجمع طلب الأفراد فيكون هو بذاته طلب السوق .

إذن طلب السوق هو مجموع طلب الأفراد ويأخذ نفس شكل منحنى طلب الفرد كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم (٥)

ثانيا ـ توازن المستهلك عند أكثر من سلعة واحدة :

يحقق المستهلك توازنه باستهلاك سلعة واحدة عندما تتعادل المنفعة الحدية المكتسبة مع المنفعة الحدية المضحى بها ، وذلك يحقق له فى نفس الوقت أقصى إشباع ممكن ، ولكن الانسان لايقتصر عادة على إستهلاك سلعة واحـــدة وإنما يستهلك عددا كبيراً من السلع . وهو عندما يحاول توزيع دخله المحدود من هذه السلع إنما يريد أن يحصل منها على أقصى إشباع ممكن .

والقاعدة المتبعة فى تحقيق التوازن فى هـذه الحالة لا تخرج عن القاعدة العامة وإنما هى إمتداد فى التطبيق لها .

ويكون أساس التوازن فى هذه الحالة هى عندما تتعادل المنافع الحدية للسلع منسوبة إلى أثمانها مع بعضها البعض ومع المنفعة الحدية للنقود فى نفس الوقت . أى أن التوازن يتم عندما :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ا}}{\text{ثمن السلعة ا}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{ثمن السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة جـ}}{\text{ثمن السلعة جـ}} =$$

= المنفعة الحدية للنقود .

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالى :

أ ــ لو فرضنا أن مستهلك معين ينفق دخله اليومى وقدره ١١٠ قرشا على سلعتين أ ، ب .

ب ــ وإذا كانت المنافع الكلية المستمدة منها هى كما فى الجدول الآتى :

جـدول رقم ٦

وحدات السلعة		١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠
المنفعة الكلية لـ أ		٤٤	٨٤	١٢٠	١٥٢	١٨٠	٢٠٤	٢٢٤	٢٤٠	٢٥٢	٢٦٠
المنفعة الكلية لـ ب		٣٥	٦٧	٩٢	١١٤	١٣٤	١٥٠	١٦٢	١٧٢	١٨٠	١٨٤

جـ — وإذا كانت أثمان السلعتين على التوالى ١٠ ، ٥ قروش .

د — وإذا كانت المنفعة الحدية للنقود = ٢ .

فاننا نحصل على توازن المستهلك باتباع الخطوات التالية .

١ - ايجاد المنافع الحدية لكل من السلعتين أ ، ب .

٢ - تقسم المنافع الحدية للسلعة أ على ثمن السلعة أ وهى = ١٠ ثم نقسم المنافع الحدية للسلعة ب على ثمن السلعة ب وهى = ٥ .

٣ - نطبق القاعدة الآتية لايجاد التوازن .

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{ثمن أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ثمن ب}} = \text{م ح للنقود}$$

ويمكن شرح هذا المثال باستخدام الجدول الآتى :-

جـــدول رقم ٧

الوحدات (١)	م ك أ (٢)	م ك ب (٣)	م ح أ (٤)	م ح ب (٥)	م ح أ / ١٠ (٦)	م ح ب / ٥ (٧)
١	٤٤	٣٥	٤٤	٣٥	٤ر٤	٧
٢	٨٤	٦٧	٤٠	٣٢	٤	٦ر٤
٣	١٢٠	٩٢	٣٦	٢٥	٣ر٦	٥
٤	١٥٢	١١٤	٣٢	٢٢	٣ر٢	٤ر٤
٥	١٨٠	١٣٤	٢٨	٢٠	٢ر٨	٤
٦	٢٠٤	١٥٠	٢٤	١٦	٢ر٤	٣ر٢
٧	٢٢٤	١٦٣	٢٠	١٣	٢	٢ر٦
٨	٢٤٠	١٧٣	١٦	١٠	١ر٦	٢
٩	٢٥٢	١٨٠	١٢	٧	١ر٢	١ر٤
١٠	٢٦٠	١٨٤	٨	٤	ر٨	ر٨

لو نظرنا إلى هذا الجدول نلاحظ أكثر من رقم متساو فى خانق ٦، ٧ وهى خانق $\frac{\text{م ح أ}}{\text{ثمن أ}}$ ، $\frac{\text{م ح ب}}{\text{ثمن ب}}$

هـذه الأرقام على سبيل المثـال هى ٤ر٤ ، ٤ ، ٢ر٣ ، ٢ ، ٨ر٠ ونظرا لأن القاعدة تنص على أن التوازن يتم عندما .

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{ثمن أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ثمن ب}} = \text{المنفعة الحدية للنقود .}$$

وحيث أن المنفعة الحدية للنقود = ٢

.·. التوازن يكون عندما يحصل المستهلك على ٧ وحدات من السلعة أ ، ٨ وحدات من السلعة ب. وبمراجعة شرط الدخل نجد أن هذه الكميات تحقق شرط التوازن وشرط الدخل أيضا حيث أن ٧ × ١٠ + ٨ × ٥ = ٧٠ + ٤٠ = ١١٠ قرشا وفى نفس الوقت .

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{ثمن أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ثمن ب}} = \text{م ح النقود}$$

$$\frac{٢٠}{١٠} \quad \frac{١٠}{٥} = ٢ \text{ .}$$

ملاحظة : يمكن أن نكتفى عند ذكر الفروض بذكر الدخل فقط أو المنفعة الحدية للنقود فقط حيث أن وجود أحدهما يغنى عن الآخر .

٨ ـ الأحوال التى لا يسرى فيها قانون تناقص المنفعة :

أشرنا إلى أن مبدأ تناقص المنفعة الحدية يقول أن المنفعة الحدية التى يحصل عليها المستهلك من أى سلعة تتناقص كلما زادت الكمية من هذه السلعة، ولكن إلى أى مدى يعتبر هذا المبدأ صحيحاً . إن هـذا المبدأ وإن كان صحيحاً من واقع التجربة بصفة عامة إلا أنه لا يعتبر صحيحاً فى الأحوال الآتية :

١ — تغير ظروف المستهلك .
٢ — عدم وصول المستهلك إلى الحد الأنسب .
٣ — ظهور استعمالات جديدة للسلعة .
٤ — حالة تكامل السلع مع بعضها البعض .

وسنتناول كل حالة من الحالات بشيء من التفصيل :

١ - تغير ظروف المستهلك :

الظواهر الاقتصادية ليست ظواهر ثابتة وإنما هي مسائل نسبية لاتستقر على حال لفترة طويلة، وهي تختلف من شخص لآخر، لأنها لاتظهر فى فراغ. وكذلك فان المنفعة باعتبارها إحدى الظواهر الاقتصادية ، ليست ظاهرة جامدة ، وإنما هى ظاهرة نسبية أيضا وهى ليست مسألة موضوعية، وإنما هى شخصية تتعلق بمزاج الفرد ، ومن المعلوم أن الفرد لا يستقر على أى حال إنما يتأثر بالبيئة والظروف المحيطة ، وبالأذواق والعادات بل والجو إلى حد كبير ، ومن هنا لا نستطيع أن نضع معياراً واحداً يمكن به تقويم مزاج الفرد .

فاذا قلنا أن المنفعة الحدية تتناقص كلما زاد ما يستهلكه الفرد من سلعة معينة وضربنا مثلا بالمسافر الذى قرر أن يتناول ٣ كوبات من اللبن فى وجبه واحدة. لاشك أن منفعة الكوبة الثانية أقل من الأولى، لأنه لوقوم الكوبة الأولى بـ ١٠٠ وحدة من المنفعة فانه يقوم الكوبة الثانية بـ ٥٠ وحدة من المنفعة والكوبة الثالثة بـ ٣٠ وحدة من المنفعة ، وهـذا الفرض الخاص بتناقص المنفعة الحدية قائم على أساس أنه يتناول الكوبات من اللبن ، تلو الأخرى ، أى أنه يتناولها كجرعات متتابعة فى وقت واحد أثناء الوجبة الواحدة. ولكننا لو افترضنا أن هذا المسافر يتناول هذه الكوبات الثلاث على وجبات ثلاث متفرقة فانه لايمكن أن ننتهى إلى النتيجة السابقة وهى أن المنفعة الحدية للكوبة الثانية التى يتناولها فى وجبـة الغذاء

أقل من المنفعة الحدية للكوبة الأولى التى تناولها فى الإفطار . وكذلك فإن الكوبة الثالثة التى تناولها فى وجبة العشاء منفعتها الحدية أقل من المنفعة الحدية للكوبة الثانية .

لقد تغيرت الظروف بتغير الفرض ومن ثم لا يمكن أن تكون هناك وحدة متصلة بين هذه الكوبات الثلاث . وفى هذه الحالة إذا كان من المعقول أن نقول أن منفعة الكوبة التى تناولها فى وجبة الغذاء تعادل منفعة الكوبة التى أخذها فى وجبة الافطار، وكذلك تتعادل هذه مع منفعة الكوبة الثالثة التى أخذها فى وجبة العشاء ، فإننا لا يمكن أن نقول أن منفعة الكوبة الثانية أقل من الأولى أو الثالثة أقل من الثانية لأنه فى هذه الحالة كان ينظر الشخص إلى ثلاثة أكواب كوحدة واحدة فى حين أن الوضع قد تغير تماما فى الحالة الثانية ، إذ أصبحت كل كوبة مستقلة تماما عن الأخرى لتغير الظروف التى يتناول فيها الكوبة الأولى عن الظروف التى يتناول فيها الكوبة الثانية والثالثة . وهكذا إذا كان قانون تناقص المنفعة الحدية صحيحا من حيث المبدأ، فانه لايكون صحيحا إذا تغيرت الظروف.

٢ — عدم وصول المستهلك الى الحد الأنسب :

لو تصورنا حالة المسافر على أنه كان من الظمأ بحيث كاد أن يهلك فان الجرعة الأولى من الماء التى يتناولها ، لا يمكن أن تكون منفعتها الحدية أكبر من المنفعة الحدية للجرعة الثانية ، بل بالعكس طالما أنه فى ظروف غير عادية من العطش فان الجرعة الأولى قد تجعله مضطرا لتناول الجرعة الثانية وإلا هلك ، ومن هنا فطالما أننا فى ظروف غيرعادية فان منفعة الوحدات المتتالية تزيد حتى يبدأ الوصول إلى الوضع الطبيعى ثم تأخذ بعد ذلك الوحدات فى التناقص . فمثلا عندما تطالع العناوين البارزة فى الصحف ، هذه العناوين قد تدفعك إلى شراء الجريدة إذا لم تكن معك ، ثم إلى الوقوف لقراءتها فى الطريق حتى تحيط بها ، ثم تترك باقى

التفاصيل إلى ما بعد . هذا الوضع الذى يصل فيه الإنسان إلى الوضع الطبيعى من المعرفة بالمعلومات نسميه بالحد الأنسب . وهو الحد الذى يشفى غليل الإنسان من اللهفة على القراءة . هذا الحد يمكن تعريفه بأنه هو الحد الذى يحس عنده الفرد بأن أمس حاجاته قد قضيت .

٣ — ظهور استعمالات جديدة :

هناك شرط ثالث لسريان قانون تناقص المنفعة هو عدم تغير استعمال السلعة فاذا ظهرت استعمالات جديدة للسلعة لم تكن موجودة من قبل فان هذا المبدأ لا يمكن تطبيقه ، فكلنا نستعمل الماء للشرب ولا شك أن الكوبة الثانية منفعتها الحدية أقل من المنفعة الحدية للكوبة الاولى وإذا قرر الفرد أن يستعمل الماء الذى لديه فى المنزل بعضه للشرب وبعضه لغسل الأوانى ، فى هذه الحالة لا يمكن لنا أن نقول أن الكوبة الثانية المستعملة فى غسل الأوانى منفعتها أقل من منفعة الكوبة الاولى المخصصة للشرب ، وإنما كل ما يمكن أن نقوله أنه طالما أن هذا الرجل قد قرر استخدام الماء بالتخصيص على النحو السابق فان منفعة الجرعة الأخيرة من الماء المستعمل للشرب تعادل منفعة القطرة الأخيرة من الماء المستعمل فى غسل الأوانى .

٤ — حالة تكامل السلع بعضها مع البعض :

هذه الحالة لا تختلف عن حالة ضرورة وصول المستهلك الى الحد الأنسب . فإذا كانت هناك سلع وإن تعددت وحداتها تكمل بعضها البعض الآخر فلا يمكن أن نقول أن الوحدة الثانية منفعتها الحدية أقل من الاولى ، إذ لا منفعة للاولى بدون الثانية ، فمثلا السيارة تحتاج الى أربع عجلات . هذه الأربع عجلات يجب أن ننظر إليها كوحدة واحدة فى هذه الحالة لا نستطيع أن نقول أن المنفعة الحدية للعجلة الثانية أقل من المنفعة الحدية للعجلة الاولى أو الثالثة أقل من الثانية ،

وهكذا لا يسرى هذا القانون فى حالة تكامل السلع بعضها مع البعض إلا بعد الحد الذى نصل فيه إلى الحد الأنسب .

٥ — نقد نظرية المنفعة الحدية :

هذه النظرية بالرغم من سلامة الأسس التى بنيت عليها ، وبالرغم من أنها استطاعت أن تحل لغز القيمة فانها مع ذلك لم تسلم من النقد .

وأهم الانتقادات التى توجه إلى هذه النظرية هى :

١ — تركزهذه النظرية على إمكان قياس المنفعة وهذا مالم يثبت صحته للآن.

٢ — نظرية طلب وأهملت جانب العرض .

ويمكن تحليل هذين النقدين على الوجه الآتى :

أولا — أصحاب هذه النظرية يتحدثون وكأن فى الإمكان قياس المنفعة ، فقد تزعم مارشال ومن بعده وبرتسون مدرسة قالت بأنه من الممكن إيجاد مقياس موضوعى لقياس المنفعة الحدية . ولكن قامت فى وجه هذه المدرسة مدرسة مناهضة تزعمها هيكس تقول بعدم إمكان قياس المنفعة قياسا كميا، وإن كان من الممكن قياسها قياسا نسبيا ولذلك عدلت هذه المدرسة عن طريقة المنفعة الحدية لقياس توازن المستهلك إلى استخدام فكرة منحنيات السواء .

ثانيا — إهتمت هذه النظرية بجانب المستهلك، ورأت أن القيمة تتحدد على أساس المنفعة الحدية وتركت جانب العرض. وهذا غيرصحيح . أن تحديد القيمة يقتضى أن تتوافر السلعة أولا . وإذا كانت الحاجة هى السبب فى إيجاد السلعة ، فان الحاجة لا تصنعها ماديا ، وإنما توجد بمجرد الطلب عليها ، ولذلك كان من الضرورى استخدام الموارد الاقتصادية لإبرازها إلى حيز الوجود ، وهذا يمثل جانب العرض . من الواضح إذن أن تفسير القيمة لن يحقق أهدافه إلا إذا أخذت النظرية جانب العرض بجانب الطلب ومعنى ذلك أن أى نظرية تعتمد على

بجانب الطلب فقط تكون نظرية قاصرة شأنها فى ذلك شأن النظرية التى أخذت بجانب العرض فقط . ولهذا بنيت النظرية الحديثة فى القيمة على أساس الجمع بين كل من الطلب والعرض فى نظرية واحدة . والفضل فى ذلك يرجع الى الفريد مارشال الذى جمع بين الافكار المختلفة عن القيمة وأوضح أنها لا تتناقض فيما بينها .

فقد نجح مارشال بلا شك فى ايضاح أن الطلب — الذى يستند الى المنفعة ، والعرض - الذى يستند الى نفقات الانتاج - يقرران فيما بينهما القيمة . مثلهما فى ذلك مثل حدى المقص اللذان يقطعان معا الورقة، ولكن لا يمكن تحديد أى منها هو الذى قطع الورقة .

١ — تحفظات أنصار فكرة المنفعة الحدية :

وفى ختام هذا الموضوع يتعين علينا أن نتلمس مسلك الذين اتخذوا فكرة المنفعة الحدية أساسا لقياس درجات الاشباع من واقع دراساتهم والقيود التى فرضوها أثناء البحث .

فمارشال عندما قام بتحليل موضوع المنفعة وامكان قياسها قال بأن المنفعة تتناقص باستهلاك وحدات متتالية من سلسلة معينة . وهذا يعتبر صحيحاً طالما تتبعنا التحفظات التالية :

١ — المنفعة الحدية هى مسألة شخصية (نفسانية) أولا قبل كل شىء .

٢ — المنفعة الحدية للنقود ثابتة .

٣ — التغيرات فى الكميات المستهلكة من احدى السلع (وقد استخدم فى تحليله سلعة الشاى) هى تغيرات ضئيلة جدا .

٤ — السلعة موضوع البحث لا تمثل إلا جزءاً ضئيلا من دخل المستهلك .

٥ — قام تحليله على استخدام سلعة واحدة فقط .

٦ — افترض عدم امكانية قياس المنفعة الحدية للوحدات الأولى من السلع .

الفصل السابع

منحنيات السواء

١ — فكرة منحنى السواء Indifference Curve

سبق أن رأينا أن التحليل الكلاسيكي لتصرفات المستهلك التي يقصد من ورائها إشباع حاجاته يقوم على افتراض معين مؤداه ، أن للسلع والخدمات التي يسعى المستهلك الفرد للحصول عليها لإتمام ذلك الإشباع منفعة معينة ، وأن هذه المنفعة قابلة للقياس الكمي .

كما رأينا أيضاً أن هذا التحليل يفترض أن المستهلك عند اختياره للسلع والخدمات المختلفة إنما يقوم بعمل مقارنة بين المنفعة التي يمكن أن تعود عليه من استهلاك الوحدات المختلفة من هذه السلع والخدمات، أو من مجموعات مختلفة منها، وإنه يراعى فى اختياره دائما الحصول على أكبر منفعة ممكنة من إنفاقه لدخله النقدى المحدود .

وقد انتقد الاقتصاديون المحدثون ذلك الأساس الذى يقوم عليه تحليل تصرفات المستهلك ، وذلك على أساس أنه يستحيل عملا قياس المنفعة بوحدات كمية .

هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى يذكر هؤلاء أن المستهلك عند اختياره بين السلع والخدمات المختلفة اللازمة لإشباع حاجاته لا يقوم عادة بقياس المنفعة التى يمكن أن تعود عليه من استهلاك كل منها ، وإنما هو يبنى اختياره على أفضلية الحصول على وحدات إضافية من هذه السلعة (أو الخدمة) أو تلك . أى أن كل ما يفعله هو مجرد تفضيل سلعة أو خدمة أو مجموعة من السلع والخدمات على الأخرى ، وليس قياسا لوحدات المنفعة التى ستعود عليه من استهلاك كل منها .

ويذكر هؤلاء أن تفضيل المستهلك بين السلع والخدمات المختلفة أمر خارجي ملموس يمكن ملاحظته بينما تتعلق المنفعة التي تعود عليه من استهلاك هذه السلع والخدمات، بنفسيته وأحاسيسه الداخلية، أي أنها تقدير شخصي. ولما كان التفضيل كافياً في حد ذاته لتحليل كافة تصرفات المستهلك. فلا داعي والحالة إذن للاعتماد على فكرة المنفعة وافتراضها قابلة للقياس. إنما يكفي أن نفترض أن المستهلك قادر على التفضيل بين المجموعات المختلفة، أي أنه يفضل مجموعة على أخرى لأنها تعطيه إشباع كلي أكبر، أو يتردد في تفضيل مجموعة على أخرى لأنها تساويها في الإشباع.

أي إذا كان الاشباع الذي يحصل عليه من المجموعة الأولى يساوي الإشباع الذي يحصل عليه من المجموعة الثانية فإنهما يقعان على نفس منحنى السواء، أما إذا كانت تعطي إشباع كلي أكبر فإنها تقع على منحنى سواء أعلى وهكذا.

وهذه الطريقة تشرح لنا كيفية تخصيص دخل المستهلك، وطبيعة منحنى الطلب لإيضاح سلوك المستهلك، وتتجنب في نفس الوقت فكرة المنفعة الحدية، وإمكانية قياسها.

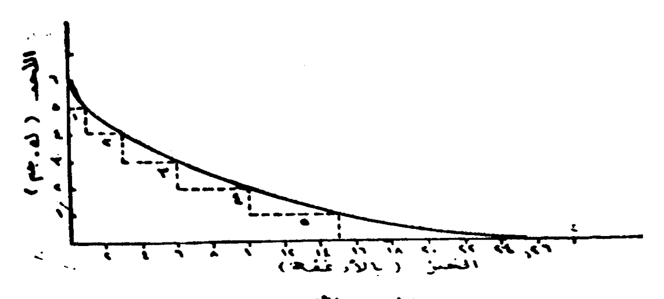
ويمكن توضيح هذه الفكرة بالمثال الآتي:

لو فرضنا أن أسرة تحصل على اشباع معين بتوزيع دخلها المحدود في الشهر بشراء ٦ ك جم لحم اذا كانت لا تشتري خبزاً أبداً. أو بشراء ٥ ك جم لحم ورغيف واحد، أو ٤ ك جم لحم وثلاثة أرغفة وهكذا كما يتضح من الجدول الآتي:

جدول رقم ٨

التوافيق المختلفة من الخبز واللحم التي تعطى للاسرة إشباعا معينا في الشهر

المجموعة	اللحم ك. جم	الخبز أرغفة	المعدل الحدى للاحلال
الأولى	٠	٢٥	
الثانية	١	١٥	... ... ١٠
الثالثة	٢	١٠	... ... ٥
الرابعة	٣	٦	... ... ٤
الخامسة	٤	٣	... ... ٣
السادسة	٥	١	... ... ٢
السابعة	٦	—	... ... ١



الخبز (بالأرغفة)

شكل رقم (٦)

من الجدول السابق والرسم الموضح له نلاحظ ما يأتي :

١ — يقوم بناء منحنيات السواء كما سنرى فيما بعد على ضرورة إحتواء

المجموعة على سلعتين ، لذلك تستبعد المجموعة الأولى والسابعة .

٢ — أن زيادة وحدات السلعة فى مجموعة ما لا بد أن يقابله نقص فى السلعة الثانية فمثلا زيادة وحدات اللحم كان يصاحبه باستمرار نقص فى عدد أرغفة الخبز ، طالما ظل مستوى الاشباع ثابتاً .

٣ — أن المعدل الحدى للاحلال يتناقص ، أى أن عدد الارغفة التى يرغب فى التنازل عنها فى مقابل حصوله على كيلوا جرام اضافى من اللحم يتناقص باستمرار .

وتفسير ذلك أن زيادة وحدات اللحم وتخفيض عدد الأرغفة التى فى حوزته تقلل من الأهمية الحدية للحم ، وتزيد من الأهمية الحدية للخبز وهذا يعنى أن قيمه اللحم انخفضت بالنسبة للخبز ، ولهذا فان كل كيلو جرام إضافى من اللحم يضاف إلى مافى حوزته يتنازل فى مقابلها عن وحدات أقل من الخبز ، لانه يضحى بسلعة ذات أهمية حدية متزايدة فى سبيل الحصول على سلعة ذات أهمية حدية متناقصة .

٤ — ويمكن أن نصل إلى نفس النتيجة لو بدأنا بقراءة الأرقام من أسفل إلى أعلى ومن اليمين إلى اليسار . فعند المجموعة السادسة كان يحصل على ٥ ك جم من اللحم ورغيف واحد من الخبز وطالما أن المجموعة الخامسة والتى تتكون من ٤ ك جم لحم و٣ أرغفة تعطيه نفس الاشباع فان التنازل عن كيلو جرام آخر من اللحم يقتضى منه اضافة ثلاثة أرغفة ، وهكذا يتزايد عدد الارغفة مع كل تنازل اضافى فى وحدات اللحم .

٥ — هذه الاضافة المتزايدة فى الخبز كلما قلت كمية اللحم تعنى أن أهمية الخبز بالنسبة للحم تتناقص وهذا يفسر لنا انحدار منحنى السواء من أعلى إلى أسفل جهة اليمين بشكل يجعله محدبا بالنسبة لنقطة الأصل .

٦ — عندما يقتضى الأمر اضافة وحدات أكبر من الخبز لتحل محل وحدة من

اللحم فان منحنى السواء يصبح قريبا من الخط الأفقى . أما إذا كانت وحدات الخبز اللازمة لتحل محل وحدة واحدة من اللحم قليلة فان المنحنى يكون قريبامن الخط الرأسى .

٣ - بناء منحنيات السواء :

ولكى نشرح الفكرة السابقة نفترض أن لدينا مستهلك معينا ، وأن لدخل نقدى معين ، ولنفترض كذلك أن هذا المستهلك ينفق كل دخله على سلعتين فقط هما أ ، ب بأثمان مقررة محددة فى السوق .

من الواضح أنهلو عرضت على هذا المستهلك مجموعة معينة من السلعتين ولتكن مثلا (٢ أ + ١٧ ب) . ثم عرضت عليه مجموعة أخرى تحوى وحدات أكثر من كلتا السلعتين ، ولتكن مثلا (٣ أ + ٣٠ ب) فلا جدال أنه سيفضل المجموعة الثانية على المجموعة الأولى ، إذ أنه فى هذه الحالة سيحصل على كل ما كان معروضا عليه فى المجموعة الأولى زائداً وحدات أخرى إضافية من كلتا السلعتين .

كذلك إذا عرضت عليه مجموعة ثالثة تحوى وحدات أقل من كلتا السلعتين عما تحويه المجموعتين الأولى كأن تكون مثلا (١ أ + ١٤ ب) . فلا شك أنه سيفضل المجموعة الأولى على هذه المجموعة الثالثة إذ أنها تحوى كل مايعرض عليه فى المجموعة الأخيرة زائداً وحدات أخرى اضافية من كلتا السلعتين .

أما اذ أنقصنا ما نعرضه على هــــذا المستهلك من احدى السلعتين ، وزدنا ما نعرضه عليه من السلعة الأخرى فى نفس الوقت ، كأن نعرض عليه مثلا مجموعة مكونة من (٣ أ + ١٥ ب) ، فلا يمكن أن نقطع عندئذ من الوهلة الأولى بما اذا كان سيفضل المجموعة الأولى على هذه المجموعة أو العكس .

فاذا كان ماأقتطعنا منه من السلعة ب يفوق من حيث الأهمية فى نظره ماأضفنا اليه من السلعة أ ، فانه لاشك سيفضل المجموعة الأولى .

أما إذا كان ما اقتطعناه من السلعة ب يقل من حيث الأهمية في نظره عما أضفنا اليه من السلعة أ ، فانه لا شك سيفضل المجموعة الجديدة .

أما إذا كان ما اقتطعناه منه من السلعة ب يعادل تماما من حيث الأهمية في نظره ما أضفنا اليه من السلعة أ فان المستهلك سيكون في حالة تردد في اختياره بين المجموعتين ، أي أن المجموعتين ستتساويان تماما في نظره من حيث الأهمية بحيث يصبح « سواء » لديه أن يحصل على هذه أو تلك .

ومن الممكن تكوين عدد لا نهائي من المجموعتين من كلتا السلعتين تتساوى في الأهمية مع المجموعة ٢ أ + ١٧ ب ، وذلك عن طريق اقتطاع وحدات مختلفة من إحدى السلعتين ، وتعويضه عنها بما تساوى أهميتها تماما في نظره من السلع الأخرى . ولنفرض أن المجموعات الآتية تتساوى جميعا في نظر المستهلك من حيث الأهمية (٢ أ + ١٧ ب) ، (٣ أ + ١٢ ب) ، (٤ أ + ٨ ب) ، (٥ أ + ٥ ب) ، (٦ أ + ٣ ب) ، (٧ أ + ٢ ب) .

وإذا مثلنا هذه المجموعات على رسم بياني ، فسيخرج الينا المنحنى و وَ ، في الشكل رقم (٧) ويطلق عليه منحنى « السواء » أو منحنى « التردد » .

وهذا المنحنى تمثل كل نقطة عليه مجموعة من السلعتين أ ، ب تتساوى في نظر المستهلك مع أية مجموعة أخرى على نفس المنحنى[1] .

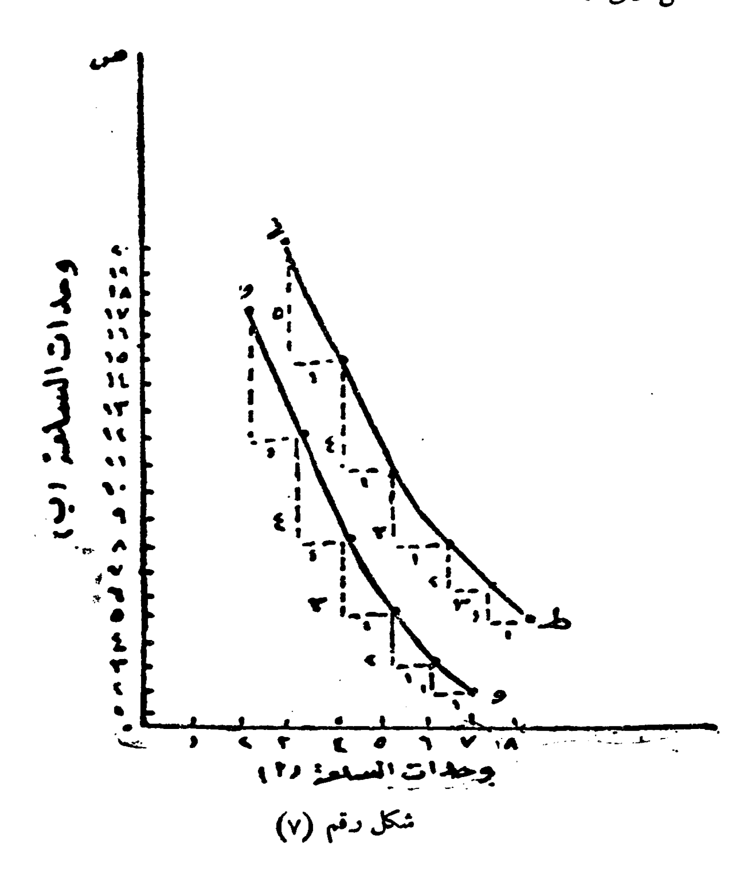
وإذا أخذنا مجموعات أخرى من كلتا السلعتين أ ، ب تتساوى في الأهمية في نظر المستهلك مع أية مجموعة أخرى يفضلها على المجموعة (٢ أ + ١٧ ب) كالمجموعات التالية مثلا :

---

(١) Stonier & Hauge — Ibid. P. 44.

(٣ أ + ٢٠ ب)، (٤ أ + ١٥ ب).
(٥ أ + ١١ ب)، (٦ أ + ٨ ب).
(٧ أ + ٦ ب)، (٨ أ + ٥ ب).

واذا حاولنا تمثيلها هي الأخرى على نفس الرسم البياني فسيخرج الينا المنحنى ط ط َ على يمين المنحنى و وَ ، وأبعد قليلا من نقطة التقاء المحورين كماهو واضح الشكل الآتى :



شكل رقم (٧)

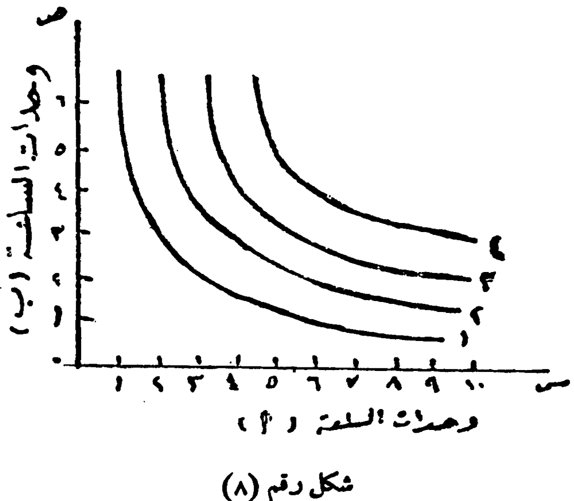
وهنا أيضا يمكن القول بأن كل نقطة على المنحنى ط طَ تمثل مجموعة من السلعتين أ ، ب تتساوى فى الأهمية تماما فى نظر المستهلك مع أية مجموعة تمثلها نقطة أخرى على نفس المنحنى .

إلا أنه من الواضح أن كل نقطة من نقط المنحنى الجديد ط طَ أعلى من كل نقطة من نقط المنحنى القديم و وَ ، وهذا معناه أنها تعطى المستهلك مستوى من الإشباع يزيد عن مستوى الإشباع الذى تعطيه إياه ، أى نقطة على المنحنى و وَ إذ من الجلى أن الكميات من كلتا السلعتين أ ، ب الممثلة على المنحنى ط طَ أكبر من تلك الممثلة على المنحنى و وَ .

وعليه فإن المجموعات من كلتا السلعتين الواقعة على منحنى سواء - لا حق - أى بعيداً عن نقطة الأصل — تفضل دائما المجموعات من كلتا السلعتين الواقعة على منحنى سواء سابق — أى قريب من نقطة الأصل .

٣ - خريطة السواء :

إذا كررنا عملية رسم منحنيات السواء بالنسبة لكافة المجموعات من السلعتين أ ، ب التى يمكن أن تعرض على المستهلك ، والتى تتساوى فيما بينها من حيث الاهمية ، حصلنا فى نهاية الأمر على مجموعة منحنيات السواء ، يطلق عليها إسم خريطة « السواء » كما تظهر فى الشكل رقم ٨ .



شكل رقم (٨)

وتصور خريطة السواء تفضيلات المستهلك بالنسبة لأى سلعتين ، أى أنها تعكس رغبة المستهلك فى اختياره بين مجموعات مختلفة من هاتين السلعتين .

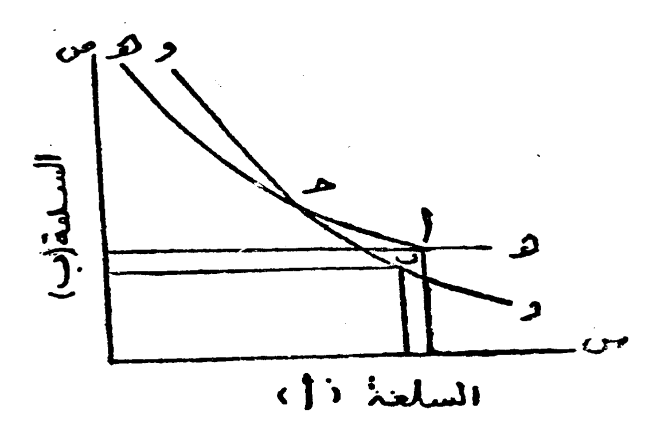
ونلاحظ أنه كلما تزايدت الكمية التى يحصل عليها المستهلك من كلتا السلعتين وما يتضمنه ذلك بيانيا من تحركه فى الاتجاه الشمالى الشرقى عبر خريطة السواء، كلما اجتاز هذا المستهلك منحنيات سواء متعاقبة ، وكلما بلغ بالتالى مستويات أكثر ارتفاعا للاشباع .

ومن ثم فإن المنحنى (١) يدل على مستوى من الاشباع أقل من ذلك الذى يدل عليه المنحنى (٢) ، والمنحنى (٣) يدل على مستوى من الاشباع أعلى من ذلك الذى يدل عليه المنحنى (٢) وهكذا نجـــد أن المنحنى رقم (٤) يعبر عن أعلى مستويات الاشباع فى هذه الخريطة .

٤ - خصائص منحنيات السواء :

لمنحنيات السواء خصائص معينة نجملها فيما يلى :

أولا — لايمكن لمنحنيات السواء أن تتقاطع، إذ لو تقاطع ، منحنيان منها لكان معنى ذلك أن مجموعة معينة من السلعتين تقع على منحنى سابق - أى قريبا من المحورين — تفضل مجموعة أخرى تقع على منحنى لاحق — أى بعيدا عن المحورين - وهذا يخالف ما سبق أن ذكرناه من أن المجموعات الواقعة على منحنى لاحق تفضل دائما المجموعات الواقعة على منحنى سابق .



شكل رقم (٩)

ففى هذا الشكل مثلا نجـد : حيث أن المجموعتين الممثلتين بالنقطتين ا ، حـ تقعان على منحنى واحد للسواء هو المنحنى هـ هـ فانهما تتساويان معا من حيث الأهمية فى نظر المستهلك .

وكذلك الحال بالنسبة للمجموعتين الممثلتين بالنقطتين ب ، حـ . فهما تقعان

على منحنى واحد للسواء هو المنحنى و و ، فهما إذا متساويان من حيث الأهمية في نظر المستهلك .

وحيث أن ا = حـ ، ب = حـ

∴ ا = ب

وهذا مستحيل ، إذ أن المجموعة الممثلة بالنقطة ا ، أكبر من المجموعة الممثلة بالنقطة ب، لأن الأولى تقع على منحنى للسواء أعلى من ذلك الذى تقع عليه النقطة الثانية كما يظهر جلياً من الشكل. أى أن المجموعة الممثلة بالنقطة ا تحتوى على كميات من كلتا السلعتين أكبر مما تحتوى عليه المجموعة الأخرى الممثلة بالنقطة ب .

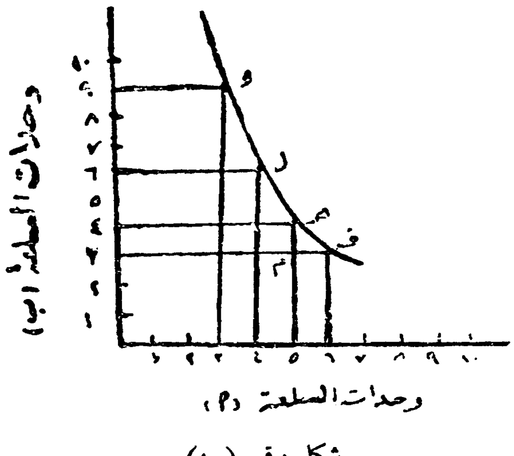
وبناء عليه لا يمكن أن تكون ا = ب ، وبالتالى لا يمكن لمنحنيات السواء أن تتقاطع (١) .

ثانياً - أن منحنيات السواء تنحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين . وهذا أمر منطقى إذ من الضرورى إنقاص ما نعرضه على المستهلك من إحدى السلعتين عندما نزيد ما نعرضه عليه من السلعة الأخرى حتى يظل عند نفس مستوى الإشباع، أى حتى يظل على نفس منحنى السواء الذى قلنا عنه أنه يمثل مستويات واحدة من الإشباع .

ففى الشكل رقم (١٠) التالى عند ما نعرض على المستهلك المجموعة من السلعتين ا،ب الممثلة بالنقطة و ، ونريد بعد ذلك أن نعرض عليه مجموعة أخرى مساوية لها من حيث الأهمية مثل المجموعة الممثلة بالنقطة ل ، فاننا لابد أن ننقص من كمية السلعة ب المعروضة على المستهلك ونزيد فى نفس الوقت ما نعرضه عليه من السلعة ا.

---

(١) Stigler G. The Theory of Price : New York 1961, p. 71



شكل رقم (١٠)

ونفعل نفس الشيء إذا أردنا أن نعرض عليه مجموعة أخرى مساوية لها مثل المجموعة الممثلة بالنقطة هـ أو ف .

وعندئذ نجد أن النقط الأربع و، ل ، هـ، ف تتوالى من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين .

ولما كان نفس الشيء ينطبق على أى نقطتين متتاليتين على منحنى السواء فان ذلك المنحنى فى جميع أجزائه لا بد أن ينحدر من أعلى إلى أسفل ، ومن اليسار إلى اليمين .

ويمكن أن نستنتج من الانحدار لمنحنى السواء فى الشكل السابق حقيقة هامة ألا وهى : أن ذلك القدر من السلعه ب الذى يلزم إحلاله بوحدة واحدة من السلعة م يتناقص باستمرار كلما إتجهنا مع منحنى السواء من أعلى إلى أسفل (١) .

(١) Stigler Ibid p. 72

وتعليل ذلك هو أنه عندما نعرض على المستهلك عددا من وحدات السلعة ا فاننا ننقص فى نفس الوقت القدر الذى نعرضه عليه من وحدات السلعة ب ،وكلما تناقص القدر من السلعة ب الذى فى حوزة المستهلك ، كلما زادت أهمية الوحدات الأخيرة منها فى نظره، وبالتالى فهو لن يضحى إلا بمقدار أقل منها مقابل تعويضه عنها بوحدة واحدة من السلعة ا .

ويطلق على ذلك القدر من السلعة ب الذى يلزم إحلاله بوحدة واحدة من السلعة (ا) اسم المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين ا ، ب .

فى الشكل رقم (١٠) السابق نجد أنه عندما غيرنا المجموعة من كلتى السلعتين الممثلة بالنقطة وعلى منحنى السواء بالمجموعة الممثلة بالنقطة ل ، أنقصنا مانعرضه على المستهلك من السلعة ب بمقدار ثلاث وحدات مقابل زيادة مانعرضه عليه من السلعة (ا) بوحدة واحدة أى أننا قمنا باحلال وحدة واحدة من (ا) محل ٣ وحدات من (ب) .

وعليه يكون المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين فى هذه الحالة هو ٣ : ١ .

وعندما غيرنا المجموعة ل بالمجموعة ه أنقصنا ما نعرضه على المستهلك من السلعة (ب) بمقدار وحدتين مقابل زيادة مانعرضه عليه من السلعة (ا) بوحدة واحدة أى أننا قمنا باحلال وحدة واحدة من (ا) محل وحدتين من (ب) .

وعليه يكون المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين فى هذه الحالة هو ٢ : ١ كذلك عندما غيرنا المجموعة (ه) بالمجموعة (ف) أنقصنا مانعرضه على المستهلك من السلعة (ب) بمقدار وحدة واحدة مقابل زيادة ما نعرضه عليه من السلعة (ا) بوحدة واحدة . أى أننا قمنا باحلال وحدة واحدة من السلعة (ا) محل وحدة واحدة من السلعة (ب) .

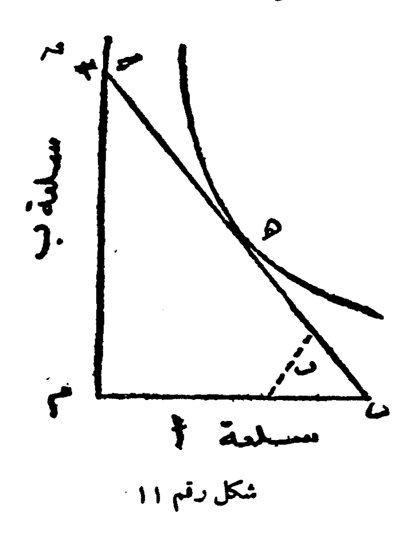
وعليه يكون المعدل الحدى للاحلال بين أ ، ب فى هذه الحالة هو ١ : ١ .

وواضح من هذا أن المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين أ ، ب يتناقص باستمرار كلما اتجهنا من أعلى إلى أسفل .

ولأغراض التحليل نعود للحالة الأخيرة على الشكل – أى الحالة التى غيرنا فيها المجموعة (هـ) بالمجموعة (ف) – فنقول أن المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين أ ، ب فى هذه الحالة يساوى $\frac{\triangle ب}{\triangle أ}$ أى يساوى النسبة $\frac{م هـ}{م ف}$

وبعبارة أخرى فهو يساوى ميل المستقيم ف هـ .

وظاهر أنه كلما صغر حجم المثلث هـ ف م ، بانقاص القدر الذى نقطعه من المستهلك من السلعة ب ، كلما كان المستقيم ف هـ أقرب للانطباق على منحنى السواء فى ذلك الجـــزء منه الذى يقع بين النقطتين ف ، هـ وفى النهاية يصبح ميل



شكل رقم ١١

المستقيم ف هـ. هو ميل المماس المرسوم لمنحنى السواء عند النقطة هـ (على المحور الأفقى) .

وعليه يكون ميل ذلك المماس مقياسا للمعدل الحدى للاحلال بين السلعتين أ ، ب عنـــد النقطة هـ كما يتبين الشكل رقم (١١) وهو هنا = $\frac{\text{م ن}}{\text{م ب}}$ (أى ظل الزاوية ب٨) .

وبوجه عام يمثل المماس المرسوم لمنحنى السواء عند أى نقطة علية المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين عند تلك النقطة .

وواضح من انحدار منحنى السواء أن المعدل الحدى للاحلال يتناقص باستمرار كلما اتجهنا مع المنحنى من أعلى إلى أسفل (حيث يقل انحدار المنحنى تدريجيا من أعلى إلى أسفل) .

وهذا هو ما سبق أن عبرنا عنه بقولنا أن القدر من السلعة ب الذى يلزم إحلاله بوحدة واحدة من السلعة (أ) يتناقص باستمرار كلما اتجهنا مع المنحنى من أعلى إلى أسفل .

ثالثا — أن منحنيات السواء فى انحدارها من أعلى الى أسفل يكون شكلها محدبا بالنسبة لنقطة الأصل . وهذا يعكس تناقص المعدل الحدى للاحلال .

٥ — تحدب منحنيات السواء ومبدأ تناقص المعدل الحدى للاحلال :

منحنيات السواء فى ظل الفروض العادية تتحدب بالنسبة لنقطة الأصل بمعنى أن الجزء الأيسر يكون مائلا فسيا ، بينما يكون الجزء الأيمن قريبا من الخط الأفقى ففى مثال الخبز واللحم نلاحظ أنه كلما زادت عدد وحدات الخبز التى فى حوزة

الأسرة ، كلما قلت وحدات اللحم الضرورية لتحل محل وحدة واحدة من الخبز وذلك للاحتفاظ بنفس المستوى من الاشباع . كذلك كلما زادت وحدات اللحم التى فى حوزة الأسرة كلما قلت وحدات الخبز الضرورية لتحل محل وحـــدة واحدة من اللحم .

هذه القواعد تعرف بمبدأ تناقص المعدل الحدى للاحلال .

هذا المبدأ يأتى كنتيجة منطقية من الفرض القائل ، بأن حاجات معينة قابلة للاشباع ، وأن السلع المختلفة ليست بديلات كاملة لبعضها البعض ، وأن الكميات المتزايدة من سلعة ما لاتزيد من قوة أشباع الحاجات الأخرى ، فبزيادة الوحدات من سلعة ما ، فان إمكانية الوحدات الاضافية لهذه السلع لاشباع الحاجات تقل لأن الحاجة التى تطلب بسببها هذه السلعة تكون قد أشبعت إلى حد ما . وهكذا لن يحتاج الأمر إلا لمقدار ضئيل نسبيا من السلع الأخرى لتحل محل هذه السلعة وذلك للاحتفاظ بنفس المستوى من الاشباع ، فاذا كان المستهلك لديه مقدار قليل نسبيا من السلعة الاولى ومقدار كبير من السلعة الثانية ، فانه يجب إضافة مقدار كبير من السلعة الثانية إذا كنا نريد أن يتخلى عن وحدة واحدة من السلعة الأولى وذلك الاحتفاظ بنفس المستوى من الاشباع . أو بعبارة أخرى إضافة وحدة واحدة من السلعة الأولى يقتضى التنازل عن عدد كبير من وحدات السلعة الثانية .

ولـكن فرض استقلال سلعة ما على اشباع حاجة معينة ، ليس صحيحا فى كل الأحوال فـكثير من السلع تعتبر مكملة لبعضها البعض ، أى أن الحاجة للسلعتين متداخلة ، بمعنى أن استخدام وحدات متزايدة من سلعة ما قد يشجع على الحصول على وحدات اضافية من السلع الأخرى .

فى مثل هذه الحالة لايمكن الحصول على وحدات متزايدة من سلعة ما دون

أن تؤثر السلع الأخرى فى إشباع الحاجات ، مثل البنزين والزيت فى السيارة . وهذا يدعونا إلى مناقشة أشكال منحنيات السواء .

٦ ـ أشكال منحنيات السواء

درجة التحدب لأحد منحنيات السواء ، أو بعبارة أخرى المدى الذى ينحرف عنه المنحنى عن الخط المستقيم يتوقف على سهولة الاحلال بين السلعتين وعلى هذا الأساس نلاحظ ثلاث أشكال لمنحنيات السواء .

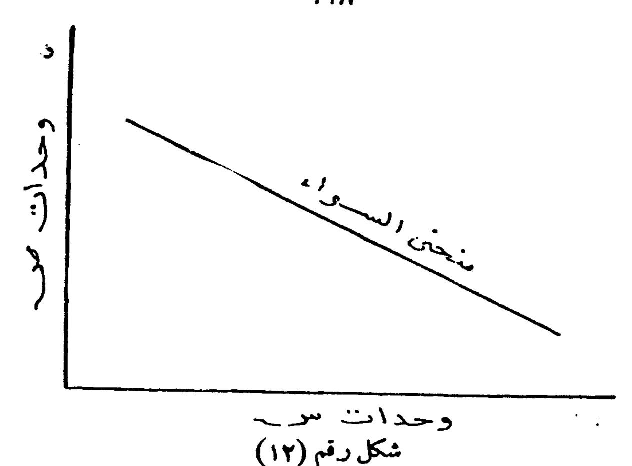
الشكل الأول عندما تكون السلعتين كل منها بديل كامل للآخر :

فى هذه الحالة يكون ميل منحنى السواء خطا مستقيما ، حيث يكون المعدل الحدى للاحلال ثابتا ، بصرف النظر عن المدى الذى يمكن فيه إحلال السلعتين كل منها محل الآخر ، كما يتضح من الجدول الآتى :ـ

جدول رقم ٩

وحدات س	وحدات ص	المعدل الحدى للاحلال
١	٦	١
٢	٥	١
٣	٤	١
٤	٣	١
٥	٢	١
٦	١	

ويمكن ايضاح الجدول السابق بالرسم البيانى :ـ



شكل رقم (١٢)

فى هذا الشكل نلاحظ أن منحنى السواء يأخذ شكل خط مستقيم ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين مثل منحنى الطلب العادى .

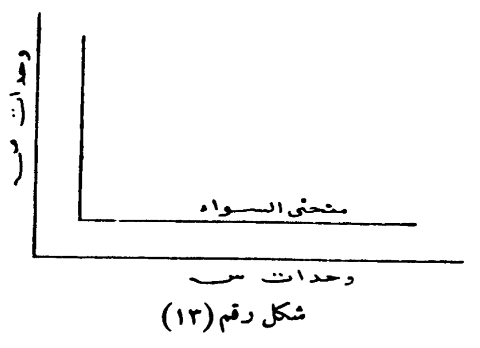
الشكل التالى :

حالة استحالة الاحلال بين السلعتين :

على النقيض من الحالة السابقة توجد حالة لا يمكن فيها احلال احدى السلعتين محل الاخرى لتحقيق اشباع معين . هاتان السلعتان تعتبران مكملتان تامتان . مثل البنزين والماء فى السيارة حيث لايمكن احلال وحدات إضافية من البنزين محل وحدات من الماء ، وتظل السيارة محتفظة بنفس المستوى من الكفاءة .

فى هذه الحالة يتم استهلاك السلعتين بنسبة ثابتة ويكون المعدل الحدى للاحلال بينهما لانهائيا ، ويتخذ منحنى السواء شكل المحورين المتعامدين بزاوية قائمة نحو نقطة الأصل كما يتضح من الشكل رقم ١٣ .

الجزء الأيسر فى هذا الشكل يأخذ شكل الخط الرأسى ،وذلك يعنى أن مقداراً لانهائيا من السلعة ص يكون ضرورياً لكى يحل محل وحدة واحدة من السلعة س.



شكل رقم (١٣)

والجزء الأيمن يأخذ شكل الخط الأفقى ، بمعنى أن مقدراً لانهائيا من السلعة س يكون ضروريا لكى يحل محل وحدة واحدة من السلعة ص .

الشكل الثالث :

الحالة التى يمكن فيها الاحلال بين السلعتين ، ولكنها ليست بديلات كاملة .

فى هذه الحالة يأخذ خط السواء شكل المنحنى ، وكلما سهل الاحلال بين السلعتين كلما اقترب المنحنى من أن يكون خطا مستقيما .

ا — عندما يكون منحنى السواء مقعرا بالنسبة لنقطة الأصل :

هذه الحالة تعبر عن استعداد المستهلك للتخلى عن وحدات متزايدة من إحدى السلعتين مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة الأخرى . وهذا يعنى أنه يفضل إحدى السلعتين على الأخرى .

ب — الحالة التى يكون فيها منحنى السواء محدبا بالنسبة لنقطة الأصل :

وهذه هى الحالة التى يكون فيها المعدل الحدى للاحلال متناقصا .

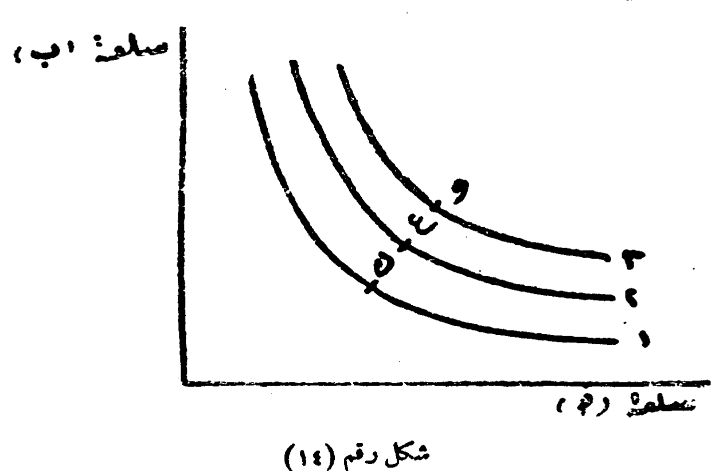
٧ - توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء :

من العرض السابق لتحليل تصرفات المستهلك استطعنا أن نخرج بنتيجة معينة هى : أن لكل مستهلك نمطا معينا للتفضيل بين السلع والخدمات ، وأنه يمكن تصوير هذا التفضيل دائما برسم مجموعات مختلفة من منحنيات السواء ، تمثل كل مجموعة منها خريطة سواء المستهلك فى اختياره بين سلعتين .

ونريد أن نبحث الآن فى ضوء إحدى خرائط السواء هذه ، إلى أى حد يمكن للمستهلك أن يذهب فى استهلاكه للسلعتين اللتين تمثل تلك الخريطة نمط الاختيار بينهما .

لنفرض أن لدينا مستهلكا معينا له دخل نقدى محدود ، وأنه ينفق الدخل على سلعتين فقط هما أ ، ب بأثمان مقررة محدودة فى السوق .

ولنفرض كذلك أن لهذا المستهلك خريطة سواء معينة ، وأنها مكونة من ثلاث منحنيات سواء فقط كما هو مبين فى الشكل التالى :



شكل رقم (١٤)

وكما قلنا سابقا . تمثل هذه المنحنيات الثلاثة المجموعات المختلفة من السلعة أ ، ب التى تتساوى فيما بينها تماماً من حيث الأهمية فى نظر المستهلك .

كما علمنا أيضا أن أية مجموعة من هاتين السلعتين تقع على منحنى معين تفضل أية مجموعة أخرى تقع على منحنى أدنى (أى قريب من نقطة الأصل) .

وعليه فإن المجموعة من كلتا السلعتين أ ، ب الممثلة بالنقطة « و » فى الشكل السابق تفضل المجموعة الممثلة بالنقطة « ع » ، وهذه الأخيرة تفضل المجموعة الممثلة بالنقطة « ك » .

وبعبارة أخرى فإن المجموعة من السلعتين أ ، ب الممثلة بالنقطة « و » تعطى المستهلك قدرا من الاشباع أكبر مما تعطيه إياه المجموعة الممثلة بالنقطة « ع » وهذه بدورها تعطيه قدراً أكبر مما تعطيه إياه المجموعة الممثلة بالنقطة « ك » .

وعليه فانه لو ترك للمستهلك حرية الاختيار بين هذه المجموعات الثلاثة من السلعة أ ، ب ، فانه لاشك سيختار المجموعة « و » التى تقع على منحنى السواء ٣ فى خريطة تفضيله التى يوضحها الشكل السابق ، حيث أنها تعطيه مستوى من الاشباع أكبر مما تعطيه إياه المجموعتان الاخريان « ع » ، « ك » ، اللتان تقعان على منحنى السواء ٢ ، ١ .

ولكن هل كل مايريده المستهلك يستطيع الحصول عليه ؟

من الواضح أن المستهلك فى شرائه لمجموعة معينة من هاتين السلعتين مقيد بمقدار دخله النقدى المحدود من جهة ، وبالأثمان التى تباع بها الوحدة من كلتا السلعتين فى السوق من جهة أخرى .

فلو أننا وقفنا على مقدار دخل المستهلك ، وعلى الثمن الذى تباع به الوحدة من كلتا السلعتين فى السوق ، لأمكننا أن نرسم لهذا المستهلك الحدود التى يستطيع

أن يذهب اليها فى استهلاكه لكلتا السلعتين ، والتى لايمكن له أن يتعداها بأى حال من الأحوال طالما بقى مقدار دخله النقدى وكذلك الأثمان التى تباع بها الوحدة من السلعتين فى السوق ثابتة دون تغيير .

٨ ــ قيد الميزانية (خط الثمن) :

يمكن إذن ــ عن طريق معرفة مقدار دخل المستهلك ، وثمن الوحدة من السلعتين ــ أن نرسم خطا يوضح جميع الأوضـــاع الممكنة لإستهلاك السلعتين بالنسبة لهذا المستهلك فى حدود دخله النقدى المحدود ، وفى ضوء الأثمان المقررة السائدة فى السوق .

ولتوضيح ذلك نفترض أن المستهلك يحصل على ١٠٠ قرش يوميا ، ينفقها على شراء السلعتين أ ، ب فقط وهو يواجه أثمـانا محددة من هـاتين السلعتين ــ ولتكن مثلا ٥ قروش للوحدة من السلعة (أ) و ١٠ قروش للوحـدة من السلعة (ب) .

فى هـذه الحالة يستطيع المستهلك انفاق كل دخله على أية مجموعة من مختلف المجموعات البديلة من السلعتين أ ، ب، كما يستطيع أن يشترى فى حالة متطرفة ٢٠ وحدة من السلعة (أ) ولا يشترى شيئا من وحـدات السلعة (ب) ، أو يشترى فى الحالة المتطرفة الأخرى ١٠ وحدات من السلعة (ب) ، ولا يشترى شيئا من وحدات السلعة (أ) .

ويوضح الجدول التالى الأوضاع الممكنة التى يمكن معها للمستهلك أن ينفق دخله المحدود وقدره ١٠٠ ــ على السلعتين أ ، ب .

جدول رقم (١٠)

جدول الطرق البديلة للانفاق

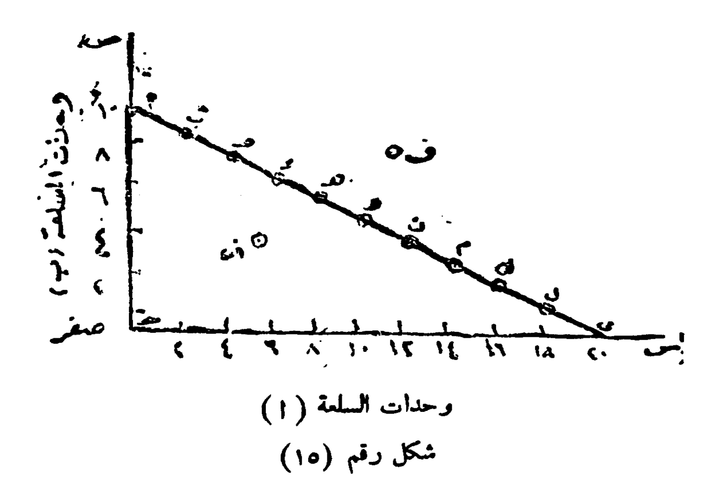
المجموعة	ا	ب	حـ	د	هـ	و	ز	ح	ك	ل	ى
وحدات السلعة (ا)	٠	٢	٤	٦	٨	١٠	١٢	١٤	١٦	١٨	٢٠
وحدات السلعة (ب)	١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٠

من هذا الجدول نستطيع أن نلاحظ أن المجموعات المختلفة من كلتا السلعتين أ ، ب تحددت وحداتها بعاملين هما : دخل المستهلك المحدود من جهة ، وثمن الوحدة من السلعتين من جهة أخرى .

ويستطيع المستهلك إذا أراد أن ينفق كل دخله على السلعة (أ) أن يشترى منها ٢٠ وحدة ولايشترى شيئا من وحدات السلعة (ب) أما إذا أراد أن ينفق كل دخله على السلعة (ب) ، فهو يستطيع أن يشترى منها ١٠ وحدات ولايشترى شيئا من وحدات السلعة (أ) .

وفيما بين هذين الحدين أمامه فرصة شراء مجموعات مختلفة من كلتا السلعتين معا وحيث أن الأثمان التى يشترى بها كل من السلعتين ثابتة ، وحيث أن دخله ثابت أيضا، فهو لن يتمكن من شراء وحدات أكثر من السلعة (أ) إلا إذا اشترى وحدات أقل من السلعة (ب) أو العكس .

ويمكن تصوير « جدول الطرق البديلة للانفاق » السابق تصويرا بيانيا فيخرج لدينا خط يسمى « خط الثمن كما يظهر فى الشكل رقم (١٥) ،



وحدات السلعة (ا)

شكل رقم (١٥)

هذا الشكل يجمع لنا كافة الأوضاع الممكنة التى يمكن أن يشغلها المستهلك فى إنفاقه لدخله المحدود على أمتداد الخط ى .

والمنطق الذى ينطوى عليه هذا الخط واضح تمام الوضوح. إذ طالما أننا نفترض أن هذه الأثمان التى يواجهها المستهلك فى السوق هى أثمان محدودة ، ففى كل مرة يتنازل المستهلك عن وحدة واحدة من السلعة ب - أى يهبط على المحور الرأسى بما يساوى وحدة بمقياس الرسم - لابد أن يحصل فى مقابل ذلك على وحدتين إضافيتين من السلعتين (ا) ، أو بعبارة أخرى فانه يستطيع دائما فى تحركه على طول الخط استبدال وحدتين من السلعة (ا) بوحدة واحدة من السلعة (ب) .

وأى نقطة واقعة على خط الثمن تبين وضعا من الأوضاع التى يستطيع فيها المستهلك أن يوزع إنفاقه على السلعتين على حسب أثمانها السائدة فى السوق .

ولا يمكن للمستهلك أن يتعدى خط الثمن ، ذلك أن أى نقطة خارج هـذا الخط (مثل النقطة ف) تمثل وضعا لا يمـكن للمستهلك الوصول إليه لأن دخله المحدود لا يمكنه من تحقيق ذلك كذلك لايصح للمستهلك أن يختار نقطة داخل خط الثمن (مثل نقطة ز) لأنه إذا اختار هذه النقطة فمعنى ذلك أنه لن ينفق كل دخله على السلعتين ا ، ب .

ويلاحظ أن ميل خط الثمن هذا يدل على النسبة بين ثمن السلعة (ا) (على المحور الافقى) وثمن السلعة (ب) (على المحور الرأسى)(١) ويمكن إثبات ذلك كالآتى:

فمن الشكل السابق نجد أن ميل خط الثمن عند أى نقطة $\frac{\text{ط ا}}{\text{ط ى}}$

ولكن ط ا = عدد الوحدات من السلعة (ب) التى يمكن أن يشتريها المستهلك لو أنه أنفق كل دخله على السلعة (ب) .

، ط ى = عـدد الوحدات من السلعة (ا) التى يمكن أن يشتريها المستهلك لو أنفق كل دخله عن السلعة (ا) .

ولو رمزنا للدخل بالرمز (د) ، ولثمن الوحدة من السلعة بالرمز (ث ا) ولثمن الوحدة من السلعة ب بالرمز (ث ب) فان :

$$\text{ط ا} = \frac{\text{د}}{\text{ث ب}}$$

$$\text{، ط ى} = \frac{\text{د}}{\text{ث ا}}$$

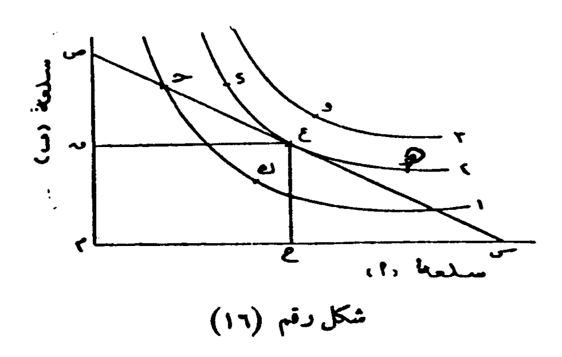
$$\text{ميل خط الثمن ا ى} = \frac{\text{ط ا}}{\text{ط ى}} = \frac{\text{د}}{\text{ث ب}} \div \frac{\text{د}}{\text{ث ا}} = \frac{\text{د}}{\text{ث ب}} \times \frac{\text{ث ا}}{\text{د}} = \frac{\text{ث ا}}{\text{ث ب}}$$

(١) Stonier and Hauge-Ibid, P. 54.

أى = ثمن السلعة ا / ثمن السلعة ب

ولنرجع الآن إلى خريطة سواء المستهلك الموضحة فى الشكل رقم (١٤) السابق والتى قلنا أنها تمثل تفضيلات المستهلك لنعرف المدى الذى يمكن أن يذهب اليه المستهلك فى استهلاكه للسلعتين فى حدود إمكانياته المتاحة .

ولمعرفة ذلك ، فما علينا الآن إلا أن نطبق خط الثمن السابق استخراجه فى الشكل رقم (١٥) على خريطة سواء المستهلك كما يتضح فى الشكل التالى :



شكل رقم (١٦)

من الطبيعى هنا أن يسعى المستهلك للحصول على تلك المجموعة من السلعتين ا ، ب التى تفوق من حيث الأهمية فى نظره ، أى مجموعة أخرى ، أى تلك المجموعة من السلعتين التى تقع على أعلى منحنى سواء ممكن .

وبمقارنة المجموعات المبينة فى هذا الشكل نجد أن المستهلك يستطيع أن يحصل على أكبر إشباع ممكن من انفاقه لدخله المحدود إذا اشترى المجموعة من السلعتين

التى تمثلها النقطة (و) حيث أنها تقع على أعلى منحنى سواء فى خريطة تفضيله ، غير أن هذا المستهلك لن يمكنه شراء هذه المجموعة لأنها تقع خارج خط الثمن أى أنها تقع خارج حدود امكانياته .

كذلك نجد أن هذا المستهلك يستطيع أن يشترى المجموعة من السلعتين التى تمثلها النقطة حـ لأنها تقع على خط الثمن ، أى أنها تقع فى حـــدود إمكانياته ، غير أنه إن فعل ذلك فانه سيكون قد أساء الاختيار ، إذ لا زالت هناك مجموعات أخرى من كلتا السلعتين يستطيع شراءها بدخله المحدود وتفوق من حيث الأهمية المجموعة الممثلة بالنقطة حـ (مثال ذلك المجموعات الممثلة بالنقطة ء أو هـ) .

ولـكن هاتين النقطتين وإن كانتا تقعان على منحنى سواء أعلى إلا أنها لا تقع على خط الثمن .

وعليه فإن المجموعة الوحيدة التى تقع على أعلى منحنى سواء ممكن والتى يستطيع شراءها بدخله ، هى المجموعة الممثلة بالنقطة (ع) فى هذا الشكل ، أى هى المجموعة التى يمس عندها خط الثمن أحد منحنيات السواء على خريطة تفضيل المستهلك ، فإذا أنفق المستهلك دخله فى شراء تلك المجموعة ، فانه لا يستطيع تحسين حالته عن طريق إبدالها بمجموعة أخرى ، إذ أن هذه المجموعة هى التى تحقق له أكبر إشباع ممكن من انفاقه لدخله المحدود .

وفى هذه الحالة يقال أن المستهلك فى حالة توازن بالنسبة لتوزيع دخله بين السلعتين ا ، ب وتـكون مجموعة التوازن هى الممثلة بالنقطة ع وهى تتكون من م ح من وحدات (ا) ، م ن من وحدات السلعة (ب) .

ومن وجهة نظر التحليـــل الهندسى ، فان المستهلك يكون فى حالة توازن من حيث توزيع دخله بين السلعتين ا ، ب عندما يتساوى ميل خط الثمن مع ميل أحد منحنيات السواء .

غير أننا نلاحظ أن ميل خط الثمن هو عبارة عن النسبة بين ثمنى السلعتين ، وميل منحنى السواء عند أى نقطة عليه هو عبارة عن المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين عند هذه النقطة .

ولما كان المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين $= \frac{\triangle ب}{\triangle ا}-$

وبالنسبة بين الثمنين $= \frac{ثمن\ ا}{ثمن\ ب}$

$\therefore$ شرط التوازن هو عندما $\frac{\triangle ب}{\triangle ا} = \frac{ثمن\ ا}{ثمن\ ب}$

و $\because$ $\frac{\triangle ب}{\triangle ا}- = \frac{م\ ح\ للسلعة\ ا}{م\ ح\ للسلعة\ ب}$

$\therefore$ $\frac{م\ ح\ للسلعة\ ا}{م\ ح\ للسلعة\ ب} = \frac{ثمن\ ا}{ثمن\ ب}$

ومن ثم فإن شرط التوازن هنـا (وهو الشرط الذى يقابل شرط التوازن فى التحليل الكلاسيكى ، والذى كان مؤداه تساوى المنافع الحدية للسلع منسوبة إلى أثمانها) هو تساوى المعدل للاحلال بين السلعتين مع النسبة بين ثمنيهما .

ولما كانت أثمان السلع تتناسب مع منفعتها الحدية ، فان المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين عند وضع التوازن يتساوى مع النسبة بين المنفعة الحدية للسلعة ا ، والمنفعة الحدية للسلعة ب أيضا .

أى أن المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين ا ، ب =

$$\frac{\text{م . ح للسلعة ا}}{\text{م . ح للسلعة ب}} = \frac{\text{ثمن السلعة ا}}{\text{ثمن السلعة ب}}$$

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ا}}{\text{ثمن السلعة ا}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{ثمن السلعة ب}}$$

وعلى ذلك يكون شرط تماس خط الثمن مع منحنى السواء هو طريقة أخرى للتعبير عن أثمان السلع مع منافعها الحدية فى وضع التوازن للمستهلك كما تضمنه التحليل الكلاسيكى لتصرفات المستهلك فى الفصل السابق .

وعلى ذلك فان التحليل الحديث لتصرفات المستهلك يوصلنا إلى نفس النتائج التى يوصلنا اليها التحليل الكلاسيكى ، ولكن مع فارق واحد هو أن التحليل الحديث لا يشير إلى منفعة السلعة بل الى المعدل الحدى لإحلالها بسلعة أخرى ، بينما يعتمد التحليل الكلاسيكى أساساً على فكرة المنفعة ، وافترض أن المنفعة قابلة للقياس .

٨ – اشتقاق منحنى طلب المستهلك من منحنيات السواء :

يمكن أن نستنتج كميات التوازن من كل من السلعتين التى يشتريها المستهلك من العلاقة التى تربط بين خط الثمن ومنحنيات السواء .

الفروض :

١ — ثبات الدخل المنفق على السلعتين .

٢ — ثبات تفضيل المستهلك .

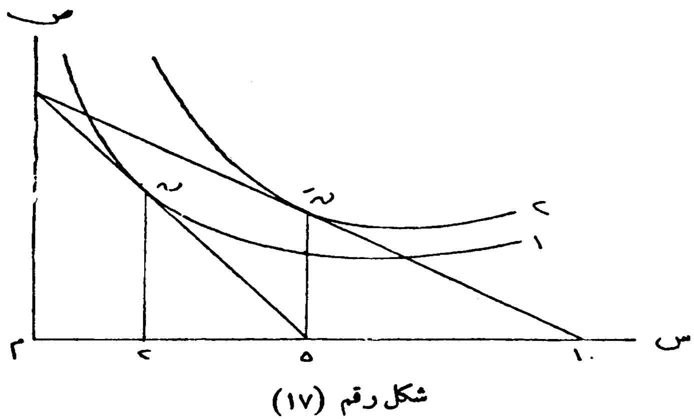
٣ — ثبات أثمان السلع الأخرى .

على أساس الفروض السابقة نفرض أن ثمن إحدى السلعتين تغير . لا شك أن هذا التغير فى الثمن سيؤدى إلى تغير ميل خط الثمن لأنه سيستطيع والحالة هذه شراء كميات تختلف عن كميات التوازن السابقة عند مستوى معين من الانفاق وإذا أدخلنا فى هذه المناقشة منطق الأرقام، وفرضنا أن توازن المستهلك كان قد بنى على أساس أن ثمن السلعة س (التى يبينها المحور الأفقى) ٢٠ قرشا وأن الدخل ١٠٠ قرشا . ثم حدث أن إنخفض الثمن إلى ١٠ قروش . فى هذه الحالة يستطيع شراء كميات أكبر من س نظرا لأن الخط الجديد سيكون على يمين الخط القديم ، وبالتالى تصبح نقطة التماس الجديدة على يمين نقطة التماس الأصلية وعلى منحنى سواء أعلى (١) كما يتضح من الشكل رقم (١٧) .

فى هذا الشكل نجد أن نقطة التماس تتحرك من ن إلى نَ نتيجة لانخفاض ثمن س من ٢٠ إلى ١٠ قروش على منحنى السواء رقم ٢ . وعليه تنتقل كمية التوازن من وحدتين إلى ٥ وحدات .

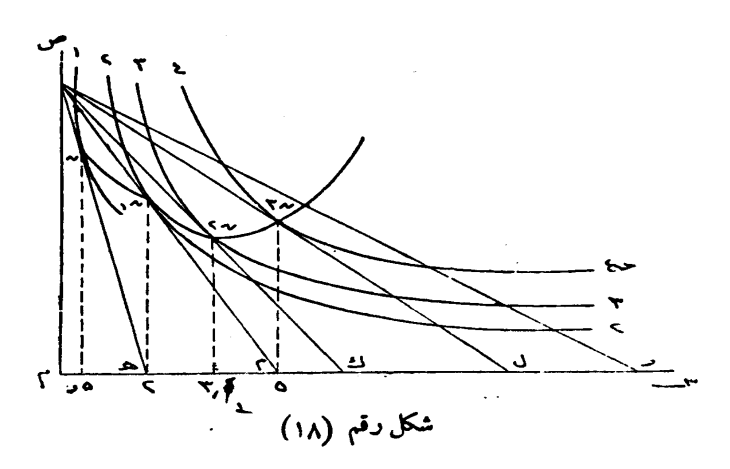
---

(١) انخفاض ثمن س مع بقاء ثمن ص كما هو بالرغم من ثبات الدخل يعنى زيادة الدخل الحقيقى وطبقا لقاعدة الاحلال تصبح السلعة ص أغلى نسبيا من السلعة س ، ولذلك يعمل على احلال السلعة التى انخفض ثمنها محل السلعة التى ارتفع ثمنها .



شكل رقم (١٧)

وإذا ما افترضنا أن الثمن كان فى أول الأمر، ٥٠ قرشا ثم انخفض أكثر من مرة إلى ٢٠ ثم ٣ر١٣ ثم إلى ١٠ قروش . وعلى فرض بقاء ثمن ص ثابتا فإنه يتكون لدينا سلسلة من نقط التماس لخطوط الميزانية مع منحنيات السواء ، ومنه نحصل على الشكل رقم (١٨) .



شكل رقم (١٨)

من هذا الشكل نلاحظ أن خطوط الميزانية تمس منحنيات السواء فى النقط التالية ن١ ، ن٢ ، ن٣ . وبتوصيل نقط التماس نحصل على علاقة تربط بين كميات التوازن من س ، ص عند الأثمان المختلفة عندما يتغير ثمن س ويبقى ثمن ص ثابتا . هذه العلاقة يطلق عليها الاقتصاديون منحنى استهلاك الثمن (١) .

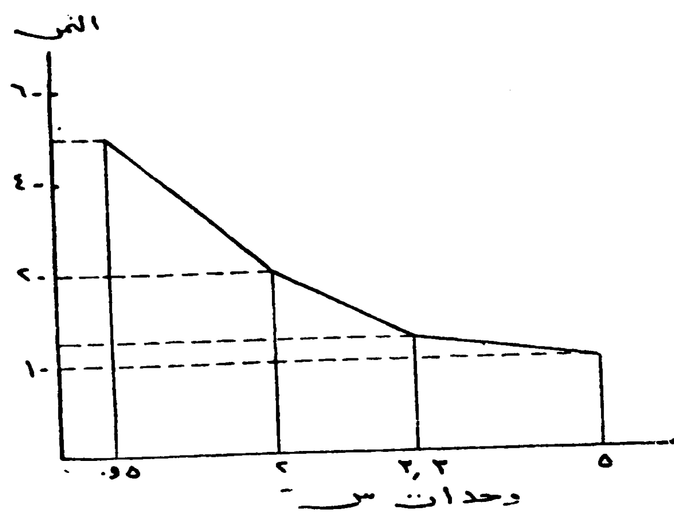
وإذا أسقطنا أعمدة نقط التماس على المحور الأفقى نحصل على كميات التوازن من السلعة س . فإذا كان الثمن ١٠ قروش فإن الكمية المشتراة ستكون ٥ وحدات وإذا ارتفع الثمن إلى ١٣ر٣ قرشا تصبح الكمية ٣ر٣ وحدة . وإذا ارتفع الثمن إلى ٢٠ قرشا تهبط الكمية إلى وحدتين ، حتى إذا ما ارتفع إلى ٥٠ قرشا أصبحت الكمية المشتراة نصف وحدة من السلعة س .

وإذا وضعنا الأثمان والكميات المشتراة عند كل ثمن تكون لدينا جدول الطلب على السلعة كما يتضح من الآتى :

الثمن	الكمية (س)
قرشاً	وحدة
٥٠	½
٢٠	٢
١٣ر٣	٣ر٣
١٠	٥

وبعرض البيانات الموجودة فى هذا الجدول نحصل على منحنى الطلب على السلعة س عند الأثمان المختلفة .

(١) سنعود الى شرح هذا المنحنى عند مناقشة أثر الدخل وأثر الاحلال .



منحنى الطلب على السلعة عند الأثمان المختلفة

شكل رقم (١٩)

٩ — أثر الدخل وأثر الاحلال :

ناقشنا إلى الآن توازن المستهلك على أساس فروض معينة أهمها :

١ — ثبات الدخل .

٢ — ثبات تفضيل المستهلك .

٣ — ثبات أثمان السلع الأخرى .

ولكن ماذا يمكن أن يحدث لو تغير الدخل ، أو تغيرت الأثمان أو تغير الاثنان معاً ، إن ضرورة التحليل تدعونا لأن نستكشف تصرفات المستهلك على ضوء الفروض السابقة .

لاشك أن فرضنا الخاص بأن المستهلك رشيداً مازال قائماً . فإذا حدث أن

تغير عامل من هذه العوامل ، فإن المستهلك رغبة فى تحقيق أقصى اشباع ممكن لابد له من إعادة النظر فى قائمة المشتريات للوصول إلى مركز توازن جديد يحقق له ما يريد .

وإذا كان شرط التوازن هو إيجاد التساوى بين المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين والنسبة بين الثمنين ، فان تغير الدخل أو تغير الأثمان لابد وأنه يخل بهذا التعادل ومن ثم يتعين عليه أن يبحث له عن وضع جديد يحقق له التوازن .

وحتى يتمكن المستهلك من الوصول إلى وضع توازن جديدة تعترضه مشاكل ثلاثة : المشكلة الأولى تنشأ نتيجة تغير الدخل ، بالزيادة أو النقصان مع ثبات الأثمان . وفى هذه الحالة تنشأ المشكلة أساسا من تغير المنفعة الحدية للنقود بالنسبة له ، فاذا مازاد الدخل قلت المنفعة الحدية للنقود ، وإذا ماقل الدخل زادت المنفعة الحدية للنقود ، وتكون نتيجة هذا التغير الذى ينشأ نتيجة تغير الدخل هى مايطلق عليه الاقتصاديون « أثر الدخل » .

المشكلة الثانية التى تعترض المستهلك هى أن تتغير الأثمان ، وفى نفس الوقت يتغير الدخل بحيث لايتحسن مركزه أو يزداد سوءاً ، أى أن التغير فى الدخل النقدى يلغى أثر تغير الأثمان .

فى هذه الحالة ومع أن مركزه لايتغير إلا أن المستهلك باعتباره رشيداً يغير من مشترياته من السلعتين لتغير النسبة بين أثمان السلع ، فيشترى كميات أكبر من السلع التى انخفض ثمنها وكميات أقل من السلع التى ارتفع ثمنها هذه القاعدة التى يتبعها المستهلك هى قاعدة الإحلال . وهذه النتيجة التى تترتب على إعادة الترتيب التى يقوم بها المستهلك يطلق عليها الاقتصاديون « أثر الإحلال » .

والمشكلة الثالثة التى قد تعرض المستهلك هى أن تتغير الأثمان ، ولكن فى نفس

الوقت يظل الدخل ثابتا . وفى هذه الحالة يواجه المستهلك أحد الاحتمالات الآتيـــة :

الاول — هو أن تنخفض الأثمان ، فيتحسن مركز المستهلك .
الثانى — هو أن ترتفع الأثمان ، فيضار مركز المستهلك.
الثالث — أن ينخفض ثمن سلعة ويرتفع ثمن سلعة أخرى .

فى هذه الأحوال لابد للمستهلك أن يعيد ترتيب مشترياته ، لا كنتيجة لأثر الإحلال الذى يحتم عليه أن يحل السلع الرخيصة نسبيا محل السلع الغالية فحسب وانما لأن دخله الحقيقى سوف يتغير أيضا . والنتيجة التى تترتب على هذه الحالة يطلق عليها الاقتصاديون « أثر الثمن » .

ويمكن مناقشة كل حالة من الحالات الثلاث بالتفصيل على النحو الآتى :

أولا — أثر الدخل :

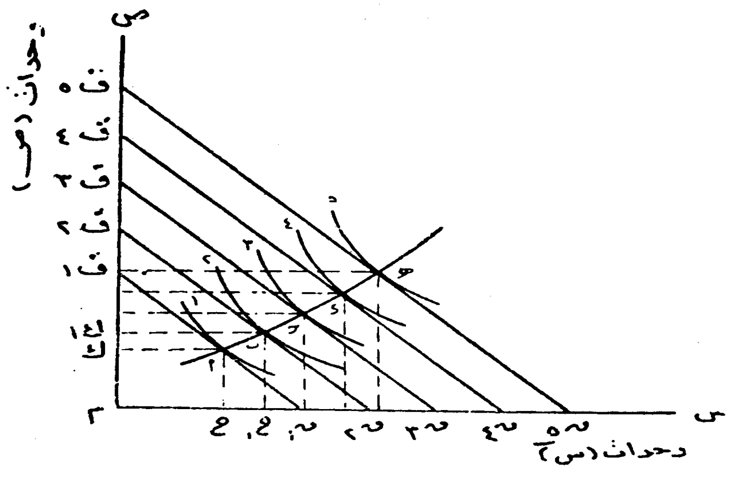
الفروض :

نفرض أولا — أن المستهلك ينفق على دخله سلعتين أ ، ب .

ثانياً — أن دخل المستهلك قد زاد مع ثبات أثمان السلعتين كما يتضح من الشكل رقم ٢٠ .

نفرض أن المستهلك الذى نحن بصدده بدأ بدخل قدره م ق١ مقوما بوحدات السلعة س (يقابله م ف١ مقوما بوحدات السلعة ص) .

خط الثمن يمس منحنى السواء رقم ١ فى نقطة (ا) وبذلك يحصل هذا المستهلك على م ح من السلعة س ، م ك من السلعة ص .



شكل رقم (٢٠)

ثم نفرض بعد ذلك أن دخل المستهلك زاد إلى م ق٢ بوحدات السلعة س (م ف٢ بوحدات السلعة ص).

خط الثمن الجديد موازى لخط الثمن القديم لثبات الأثمان (١) .

فى هذه الحالة يمس خط الثمن الجديد منحنى سواء رقم ٢ وهو أعلى من المنحنى القديم وتكون نقطة التوازن الجديدة عند ب وتصبح كميات التوازن الجديدة هى م ح١ من س ، مك١ من ص .

أى أن زيادة دخله جملته يستزيد مشترياته من السلعتين تبعا لنسبة التعادل التى

---

(١) $\frac{\text{م ف ١}}{\text{م ق ١}} = \frac{\text{م ف ٢}}{\text{م ق ١}}$

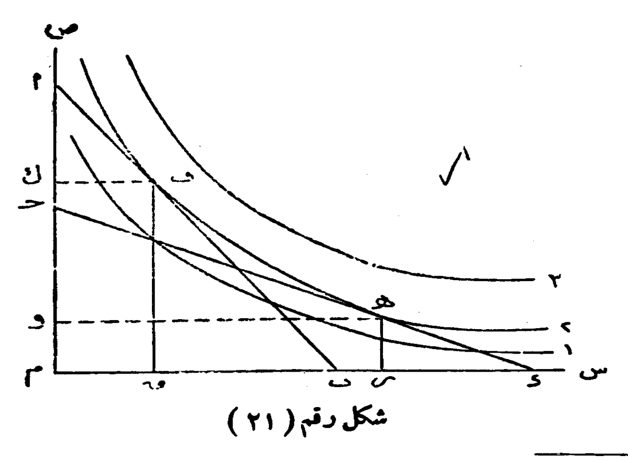
يقررها ميل خط الثمن ، وكذلك إذا زاد دخله إلى م ق٣ ،م ق٤ ، م ق٥ فإن نقط التوازن تكون هي حـ ، ى ، ه على التوالى .

ونقط التوازن هذه يقررها التعادل بين المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين والنسبة بين الثمنين وإذا وصلنا نقط ا ، ب ، حـ ، د ، ه نحصل على منحنى استهلاك الدخل Income Consumption Curve .

من هذا نخلص أن منحنى استهلاك الدخل يوضح لنا الأثر الذى يحدثه تغير الدخل على استهلاك السلعتين على أساس ثبات ثمنى السلعتين (١) .

ثانيا — أثر الاحلال :

أشرنا إلى أن المشكلة الثانية التى تعترض المستهلك قد تنشأ من تغير الأثمان مع تغير الدخل بحيث لايتأثر مركزه إلى أحسن أو إلى أسواء ويمكن مناقشة هذه الحالة بالرسم البيانى التالى :



شكل رقم (٢١)

(١) منحنى استهلاك الدخل لايمكن أن يقطع منحنى السواء الا مرة واحدة اذ لو حدث ذلك لكان معناه أن لمنحنى السواء مماسين متوازيين . وهذا مستحيل طبقا لخاصية منحنيات السواء التى نقول باستدارتها أمام نقطة الاصل .

١ — نفرض أولا أن خط الثمن ا ب يمس منحنى السواء رقم ٢ عند النقطة ف الذى يحقق له وضع التوازن . وتكون كمية التوازن هى م ق من السلعة س ، م ك من السلعه ص .

٢ — ثم نفرض فرضاً جديداً أن المستهلك عندما كان فى وضع التوازن كانت الحكومة تدفع إعانة لمنتجى السلعة ص . ومعنى هذا أن المستهلك كان يشترى السلعة ص بأقل من قيمتها الحقيقية بسبب الاعانة التى تدفعها الحكومة .

٣ — ولكننا نعود فنفترض أن الحكومة قررت إيقاف صرف الإعانة لمنتجي السلعة ص . حينئذ يرتفع ثمن السلعة ص مقوما بوحدات السلعة س من

$$\frac{\text{م ب}}{\text{م ا}} \quad \text{الى} \quad \frac{\text{م د}}{\text{م ح}}$$

٤ — غير أن الحكومة عندما قررت وقف الإعانة ، رأت ألا يترتب على هذا أى أضرار بالمستهلك ، ومن ثم قررت تخفيض ضريبة الدخل لتزيد من دخله مقوما بوحدات س ، بحيث تصبح زيادة دخل المستهلك بوحدات السلعه س كافية لتعويضه عن زيادة ثمن ص أى أنها عملت على إبقائه على نفس منحنى السواء رقم ٢ .

من ذلك نجد أن ثمن السلعة ص قد زاد ولكن فى نفس الوقت إرتفع دخله مقوما بوحدات السلعة س إذ زادت الكمية من م ب الى م د . أى أن الحكومة قد وضعت فى اعتبارها أن تكون هذه الزيادة فى الدخل بوحدات س كافية لتعويض المستهلك عن ارتفاع ثمن ص ، ومن ثم نجد تباينا تعويضيا Compensating Variation قدره ب د .

هذا التباين التعويضى كاف تماما فى نظر الحكومة لإلغاء التغيير الذى ترتب على ارتفاع ثمن السلعة ص وبالتالى يبقى المستهلك على نفس منحنى السواء السابق . أى أن زيادة الدخل بوحدات س قد عوض ارتفاع ثمن ص .

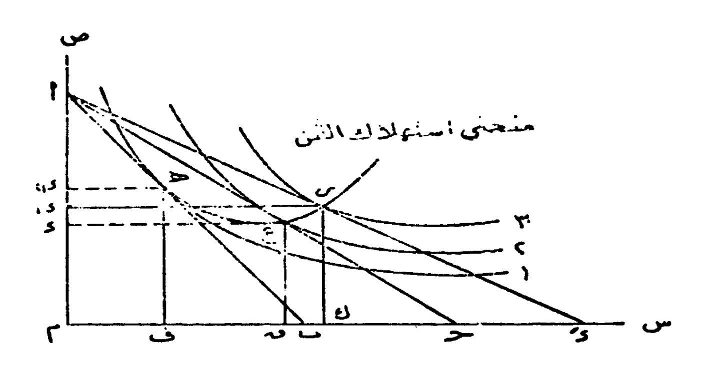
ولكن المستهلك الرشيد وإن كانت الحكومة قد عوضته عن ارتفاع الثمن إلا أنه نتيجة لتغير الأثمان النسبية سيعمل على إحلال السلعة التى انخفض ثمنها (وهى هنا السلعة س) محل السلعة التى ارتفع ثمنها (وهى هنا السلعة ص). وبهذا تنتقل نقطة التوازن على نفس منحنى السواء من ف إلى هـ . أى أن التباين التعويضى قد جعل المستهلك ينحدر على نفس منحنى السواء جهة اليمين وتكون النتيجة هى زيادة كميات (س) من م ق إلى م ر وانخفاض كميات (ص) من م ك إلى م و

ويطلق الاقتصاديون على هذه النتيجة أثر الاحلال .

ومعنى ذلك أن أثر الإحلال يتمثل فى انتقال المستهلك على نفس منحنى السواء، حيث يعوض المستهلك ما يطرأ على دخله الحقيقى من تغييرات بتعديل الكميات من السلعتين .

ثالثا ـ أثر الثمن :

المشكلة الثالثة التى قد تواجه المستهلك هى أن يظل الدخل ثابتا مع تغير الأثمان فى هذه الحالة يستفيد المستهلك إستفادة حقيقية إذا انخفضت الأثمان ، فى حين يلحقه ضرر أكيد إذا ما ارتفعت الأثمان ، فى هذه الحالة أيضاً نجد أن الأثمان النسبية قد تغيرت ولكن دون أن يكون هناك أثر تعويضى كما فى الحالة السابقة، ويمكن مناقشة هذه الحالة بالشكل الآتى :



شكل رقم (٢٢)

١ ـ في هذا الشكل نفترض أن خط التوازن الأصلي ا ب ـ في هذه الحالة يستطيع المستهلك أن يحصل على م ب من السلعة س إذا انفق دخله كله على شراء هذه السلعة أو م ا من السلعة ص إذا أنفق دخله كله على تلك السلعة .

فاذا كان خط الثمن ا ب يمس منحنى السواء رقم ١ عند ه فانه يستطيع في هذه الحاله شراء م ف من السلعة س ، م ء من السلعة ص .

٢ ـ فاذا فرضنا أنه مع ثبات الدخل وثبات ثمن (ص) إنخفض ثمن السلعة (س) بحيث يصبح خط الثمن الجديد ا ح فإنه يستطيع شراء الكمية م ح من السلعة س بدلا من م ب [1] بنفس الدخل ، ولكن في نفس الوقت نلاحظ أن ثمن ص لم ينخفض ولذلك يظل يحصل على م ا من السلعة ص لو أنه أراد أن ينفق دخله كله على ص .

---

(١) يلاحظ أن البسط ثابت والمقام قد زاد وهذا لا يمكن أن يأتي الا اذا انخفض الثمن.

ولكن نظرا لإنخفاض ثمن س ، وتغير ميل خط الثمن فإن نقطة التوازن تنتقل إلى يمين النقطة السابقة ، وبذلك يمس خط الثمن الجديد (ا ح) منحنى السواء رقم ٢ عند ع . وتكون كمية التوازن الجديدة هى م ق من السلعة س ، م د من السلعة ص .

وإذا استمر ثمن س فى الإنخفاض بحيث أصبح خط الثمن الجديد (ا دَ) فان المستهلك بوسعه أن يشترى كميات أكبر من س (م دَ بدلا من ح) وفى هذه الحالة تنتقل نقطة التوازن إلى ر .

فاذا ماقمنا بتوصيل نقطة التوازن هـ ، ع ، ر نحصل على منحنى يبين التغير فى الكميات المشتراه نتيجة للتغير فى الثمن . هذا المنحنى يطلق عليه منحنى استهلاك الثمن ، كما يطلق على النتيجة التى تترتب على ذلك ، أثر الثمن . هذا المنحنى يبين لنا الآثار التى يحدثها تغير ثمن السلعة س فى مشتريات المستهلك من هذه السلعة ، على أساس أن دخل المستهلك بوحدات ص مازال ثابتا نتيجة عدم تغير ثمن السلعة ص .

وإذا ما قمنا بتحليل أسباب زيادة كميات السلعة س نجد أنها ترجع إلى تطبيق قاعدة التوازن التى تنص على تعادل المعدل الحدى للإحلال مع النسبة بين الثمنين .

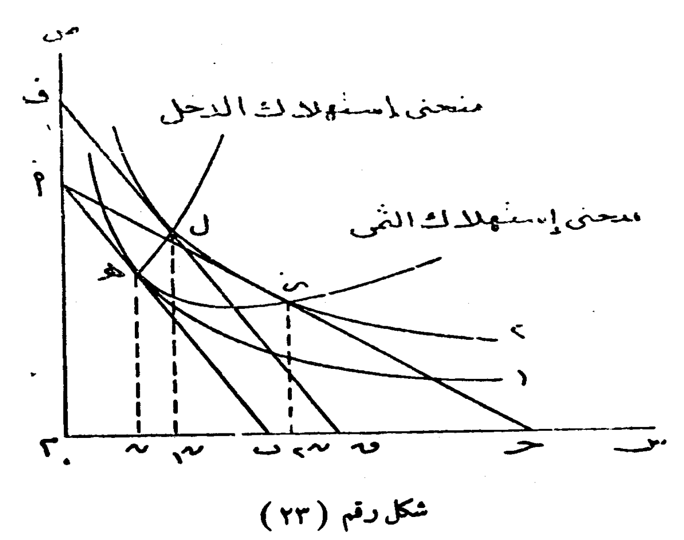
فعندما ينخفض ثمن س تتغير النسبة بين ثمن كل من السلعتين عن ذى قبل

فبعد أن كانت النسبة $\frac{م ا}{م ب}$ أصبحت $\frac{م ا}{م ح}$

ولما كان توازن المستهلك يتحدد عادة بالنقطة التى يتعادل عندها المعدل الحدى للإحلال بين السلعتين مع النسبه بين ثمنيهما فان المستهلك لا يكون فى حالة توازن

فى ظل الثمن الجديد للسلعة(س) باستهلاك المجموعة الممثلة بالنقطة(هـ) ولذلك لابد من تغيير هذه المجموعة بالمجموعة (ع) وهكذا .

وإذا ماتتبعنا خط سير منحنى استهلاك الثمن الذى يمثل أثر الثمن نجد أنه يحمل فى طياته أثرين أحدهما أثر الدخل والآخر أثر الاحلال ويمكن توضيح ذلك إذا ماجمعنا المنحنيين فى رسم واحد ، كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم (٢٣)

نفرض أن دخل المستهلك مقوما بوحدات س هو م ب وأن نقطة التوازن هى هـ ، على أساس دراستنا لكل من منحنى استهلاك الدخل واستهلاك الثمن نجد أن منحنى استهلاك الدخل هو هـ ل ومنحنى استهلاك الثمن هو هـ ر . من هذا الرسم نلاحظ أن منحنى استهلاك الثمن يقع دائما بين منحنى السواء الأصلى ومنحنى استهلاك الدخل .

ويرجع السبب فى ذلك إلى :

أولا : منحنى إستهلاك الثمن يمثل نقط التماس بين خطوط الثمن التى تنبسط (نتيجة تغير الميل) وبين منحنيات السواء التى تستدير أمام نقطة الأصل .

ثانيا : أن خط استهلاك الدخل يمثل نقط التماس بين نفس منحنيات السواء وبين خطوط الثمن المتوازية (نتيجة ثبات الميل) .

وعندما ينخفض ثمن س ويظل ثمن ص ثابتا نجد أن منحنى إستهلاك الثمن يقع على يمين منحنى استهلاك الدخل ولكن عندما يظل ثمن س ثابتا وينخفض ثمن ص فإن منحنى استهلاك الثمن يقع على يسار منحنى استهلاك الدخل .

وسواء أ كان منحنى استهلاك الثمن على يمين منحنى استهلاك الدخل أم على يساره فإنه يقع دائما بين منحنى السواء الأصلى ومنحنى استهلاك الدخل ,

ومما تجدر ملاحظته أن وجود منحنى استهلاك الثمن بين المنحنيين لايدل فقط على مجرد أوضاع هندسية وإنما له نتائج اقتصادية هامة .

فلو رجعنا إلى الشكل السابق وافترضنا أن نقطة التوازن الأصلية هى عند (هـ) وإذا فرضنا كذلك أن ثمن س قد انخفض مع بقاء دخل المستهلك ثابتا فإن نقطة التوازن الجديدة تنتقل إلى (ر) متخذة طريق منحنى استهلاك الثمن . غير أنه يمكن الوصول إلى هذه النقطة بطريقة أخرى بالانتقال من (هـ) إلى (ل) على منحنى السواء رقم ٢ باتخاذ طريق منحنى استهلاك الدخل ، ثم ينتقل من (ل) إلى (ر). على نفس منحنى السواء .

ويبين لنا التحرك من (ل) إلى (ر) على منحنى السواء الأعلى أثر الإحلال وهكذا نجد أن الانتقال من (هـ) إلى (ر) الذى يبين لنا أثر الثمن ماهو فى الحقيقة إلا محصلة أثرين ، أو نتيجة قوتين منفصلتين .

أولها: أثر الدخل الذى يحدث نتيجة إنتقال المستهلك إلى مركز أحسن، والذى يمثله الوصول إلى منحنى سواء أعلى بالإنتقال من هـ إلى ل . والمظهر المادى لهذا التحسن هـو زيادة الكميات المشتراة من السلعة نتيجة إنخفاض ثمنها من م ن إلى م ن١ .

ثانيها : أثر الاحلال الذى يحدث نتيجة تحـرك المستهلك على نفس منحنى السواء من ل إلى ر . والمظهر المادى لهذا التحسن هو زيادة الكميات المشتراة من م ن١ الى ن٢ .

ومعنى هذا أن أثر الثمن الذى تمثل فى زيادة الكميات المشتراة من السلعة س من م ن الى م ن٢ هو حاصل جمع جزءين .

الجزء الأول ن ن١ وهى الزيادة نتيجة أثر الدخل .

الجزء الثانى ن١ ن٢ وهى الزيادة نتيجة أثر الاحلال .

ومن ذلك كلـه نخلص بأن انخفاض ثمـن أى سلعة يترتب عليه تغير الكمية المطلوبة التى تتوقف بدورها على قوة واتجاه :

أولا — منحنى استهلاك الدخل من ناحية لإحداث أثر الدخل .

وثانيـا — منحنى استهلاك الثمن من ناحية أخرى لإحـداث أثر الإحلال . وقد تكون هاتان القوتان فى اتجاه واحد ، أو فى اتجاهين متضادين ولـكن قـد يكون اتجـاه أحدهما أقوى من الآخر . ولكن غالبا ما تكون القوتان فى اتجاه واحد وكل من هذه الاتجاهات له نتائجه الاقتصادية .

ففى الحياة الاقتصادية نجـد أن المستهلك يزيد من كميات السلعة التى ينخفض ثمنها وذلك بسبب أن أثر الدخل وأثر الاحلال كلاهما موجب فى الغالب

ويعملان فى الظروف العادية لزيادة مشتريات أى سلعة يقل ثمنها .

١٠ ـ السلع الدنيا :

ناقشنا فى تحليلنا السابق كيف يتصرف المستهلك فى الظروف العادية ووجدنا أنه فى مثل هذه الظروف سيزيد من كميات السلعة التى ينخفض ثمنها كنتيجة لأثر الدخل وأثر الإحلال ، وانتهينا إلى أن هاتين القوتين فى الغالب تكونان فى اتجاه واحد هو الاتجاه الموجب الذى يترتب عليه زيادة المشتريات من السلعة. ولكننا أشرنا أيضا إلى أن القوتين قد تكونان فى بعض الأحيان فى إتجاهين متضادين. وهذا ينشأ فقط فى الظروف غير العادية .

فأثر الإحلال موجب فى جميع الأحوال ، ولكن أثر الدخل هو الذى يكون موجبا فى أحوال معينة ، وسالبا فى أحوال أخرى .

ويحدث ذلك عندما يشترى المستهلك كميات أقل عندما يزيد دخله بسبب انخفاض ثمن السلعة .

وقد تناول بعض الاقتصاديين ومنهم هيكس Hicks وبولدنج Boulding تحليل هذه الظاهرة تحت إسم السلع الأدنى منزلة أو سلع الفقراء Poor man 's goods [١] .

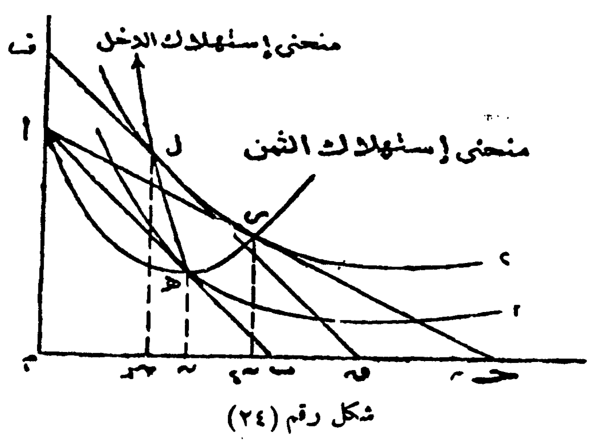
فقد إتضح من الدراسة أنه ليس من الضرورى أن يشترى المستهلك وحدات اقل

---

(١) السبب فى هذه التسمية هو أن الفقراء هم المستهلكون الرئيسيون لمثل هذه الانواع من السلع اذ نظرا لشدة فقرهم لايجدون بديلا عن استهلاك هذه السلع مثل الدهن الصناعى Margrin فى أوروبا . فهولاء المستهلكون عندما تنخفض أثمان السلع الدنيا يبادرون الى احلال سلع أرفع منزله محلها . أى يقللون من استهلاك هذه السلع ويزيدون من استهلاك سلع أرفع منها كالزبد مثلا .

من السلع الأدنى منزلة إذا انخفض ثمنها وزاد الدخل الحقيقي نتيجة لذلك، لأن أثر الدخل وإن كان سالبا ، إلا أنه قد يكون أضعف من أثر الإحلال الموجب ، فيتغلب بذلك أثر الاحلال الموجب على أثر الدخل السالب وهذا ما أشرنا إليه أن اتجاه أحدهما قد يكون أقوى من الآخر .

ويمكن توضيح هذه المناقشة بالرسم البياني التالي :



شكل رقم (٢٤)

فى هذا الشكل نفترض أن خط الثمن قد تغير من ا ب إلى اح نتيجة انخفاض ثمن السلعة س مما ينقل مركز توازن المستهلك من هـ إلى د .

هذا الانتقال فى نقطة التوازن ترتب عليه زيادة الكميات المشتراة من السلعة س من م ن إلى م ن٢ . ولكننا لو راجعنا أثر الدخل كما هو واضح فى الشكل نجد أنه أثر سالب، لأن الدخل الحقيقي للمستهلك وإن كان قد ارتفع بحيث ينتقل على منحنى استهلاك الدخل من هـ إلى ل على منحنى سواء أعلى (رقم ٢ بدلا من رقم ١) فإن كمية السلعة س قد نقصت من م ن إلى م ن١ بمقدار ن ن١ .

غير أن نقطة ل واقعة على نفس منحنى السواء الذى تقع عليه نقطة ر ولذا فإنه يتحرك من ل إلى ر كنتيجة لأثر الإحلال حيث أن السلعة س أصبحت أرخص نسبيا عن ذى قبل ، ولأن كلا من النقطتين تقعان على منحنى سواء واحد وتعطيانه نفس الاشباع . وبذلك نجد أن أثر الثمن وهى زيادة الكمية من م ن١ الى م ن٢ بالمقدار ن ن٢ إنما جاءت نتيجة تفاعل قوتين فى اتجاهين متضادين فأثر الدخل السالب أنقص الكمية بمقدار ن ن١ وأثر الإحلال الموجب أزاد الكمية بمقدار ن١ ن٢ (وهذه تساوى ن١ ن + ن ن٢) وتكون النتيجة النهائية هى زيادة كمية س بمقدار ن ن٢ لأن أثر الإحلال الموجب أقوى من أثر الدخل السالب .

ولا شك أن أثر الدخل لو كان موجبا أيضا لزادت الكمية عن م ن٢ كما يتضح من الشكل رقم ٢٣ . إذ نجد أن (ن١) تقع على يمين « ن » بينما فى الشكل رقم ٢٤ تقع « ن١ » على يسار « ن » .

١١ — سلعة جيفن :

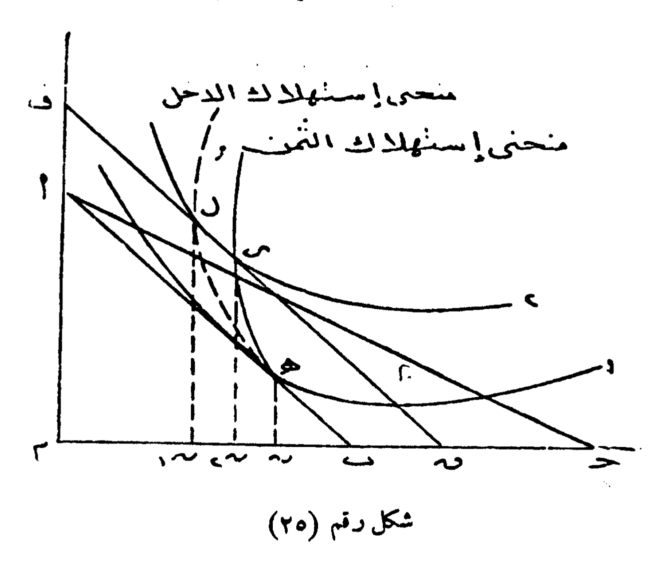
وقد لاحظنا إلى الآن أن أثر الإحلال موجب واقوى من أثر الدخل السالب ولكن قد يحدث أن يكون أثر الدخل السالب اقوى من أثر الاحلال الموجب . فى هذه الحالة يشترى المستهلك كيات أقل إذا انخفض ثمنها وكميات أكبر إذا ارتفع ثمنها . وقد تناول Sir Robert giffen فى خلال القرن التاسع عشر هذه الحالة بالتحليل إذ لاحظ أن بعض المعوزين يقللون من أنواع معينة من السلع وهو الخبز عندما يرتفع الدخل (١) .

---

(١) لقد لاحظ ريكاردو من قبل هذا الموقف فكتب الى مالتس رسالة يقول فيها : « ماهـذا ؟ أو وفرة فى السلع وغلو فى الثمن ؟ مستحيل ! هـذان طرفان متناقضان » أنظر الدكتور عبد المنعم البيه تحليل فى القيمة والتوزيع — دار الجامعات الطبعة الثالثة ١٩٦٤ ص ٤٧ .

فقد ذكر جيفن أن المعوزين (طبقة الفقراء جدا) عندما يرتفع ثمن الخبز يقطعون جزءاً من استهلاكهم الخاص باللحم وبعض السلع الأخرى الغالية الثمن ليزيدوا من استهلاك الخبز (١) .

فاذا حدث وأن انخفض ثمن الخبز، ونظراً لان الانفاق على الخبز يمثل نسبة كبيرة من إنفاقهم الكلى فإن الدخل الحقيقي يزيد ، وبالتالى فان هذه الطبقة تقلل من كمية الخبز وتزيد من السلع الاخرى التى ظلوا محرومين منها لفترة طويلة .. من هنا نجد أن أثر الدخل السالب أقوى من أثر الإحلال الموجب كما يتضح من الشكل التالى:



شكل رقم (٢٥)

في هذا الشكل، خط الثمن اب يمس منحنى السواء رقم ١ عند نقطة هـ وتكون الكمية

---

(١) بالرغم من ارتفاع ثمن الخبز فانه يعتبر أرخص نسبيا من السلع الأخرى .

المشتراه من س هي م ن . ولكن عندما انخفض ثمن س قلت الكية المشتراه من س إلى م ن$_2$ بمقدار ن ن$_2$.

وتحليل أثر الثمن هذا ينطوى على أن المستهلك انتقل من هـ إلى ل على امتداد منحنى استهلاك الدخل إلى منحنى السواء رقم ٢ ونتيجة لأثر الدخل السالب تقل الكية من م ن إلى م ن$_1$. ولكن كنتيجة لأثر الإحلال الموجب يتحرك المستهلك على نفس منحنى السواء من ل إلى ر . ونظراً لأن أثر الدخل السالب أقوى من أثر الإحلال الموجب لا تصل كية التوازن حتى إلى النقطة الأصلية عند ن وإنما تقل حتى تصل إلى ن$_2$. وهى على يسار (ن) مشيرة بذلك إلى نقص الكية المشتراة بمقدار ن ن$_2$.

فأثر الدخل السالب أنقص الكمية بمقدار ن ن$_1$

وأثر الإحلال الموجب أزاد الكمية بمقدار ن$_1$ ن$_2$.

ولكن ن ن$_1$ أكبر من ن$_1$ ن$_2$ وحيث أن ن$_2$ ن$_1$ فى الاتجاه السالب فإن النتيجة النهائية هى نقص الكمية . ولو كان أثر الإحلال الموجب أكبر من أثر الإحلال السالب لزادت الكمية كما فى الحالة السابقة (١) .

---

(١) يلاحظ أن أثر الاحلال بالمقارنة بأثر الدخل يغير منحنى استهلاك الثمن فى أشكال ثلاثة : الحالة الاولى عندما يكون أثر الاحلال قويا بالنسبة لاثر الدخل فى هذه الحالة ينحدر منحنى استهلاك الثمن متجها الى أسفل نحو اليمين مبينا أن انخفاض ثمن س يؤدى الى زيادة كيات س وتقليل كيات ص .

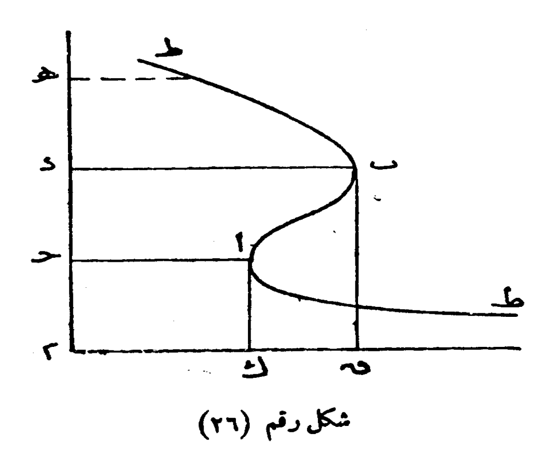
الحالة الثانية عندما يصبح أثر الاحلال ضعيفاً بالمقارنة بأثر الدخل . فى هذه الحالة ينحدر منحنى استهلاك الثمن الى أعلى نحو اليمين مبينا أن انخفاض ثمن س يؤدى الى زيادة كيات س ويؤدى فى نفس الوقت الى زيادة كيات ص .

الحالة الثالثة وهى حالة سلعة جيفن وفيها يتجه منحنى استهلاك الثمن الى أعلى نحو اليسار مبينا أن انخفاض ثمن س يؤدى الى نقص كية السلعه س .

١٢ ـ منحنى طلب السلع الدنيا :

أشرنا إلى أن السلع الدنيا، أو سلعة جيفن هى حالة استثنائية. فإذا كان الأمر كذلك فإن منحنى الطلب على هذه السلعة لابد أن يأخذ شكلا مغايرا لمنحنى الطلب الأصلى الذى ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين .

وفى الشكل التالى نبين منحنى طلب السلع الدنيا :



شكل رقم (٢٦)

فى الشكل عندما ينخفض الثمن من م هـ إلى م د فإن منحنى الطلب ط ب يأخذ شكل منحنى الطلب العادى أى أنه ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين فى هذه الحالة يكون أثر الدخل موجبا على هذا المدى من تغير الأثمان ، ولكن عند ما يبدأ الثمن فى الانخفاض عن م د وإلى أن يصل إلى م حـ يتحول أثر الدخل إلى أثر سالب وأكبر من أثر الإحلال الموجب فيتغلب عليه ومن ثم ينحدر منحنى الطلب إلى أسفل **ولكن الى جهة اليسار** حتى يصل إلى النقطة ا .

ولكننا نلاحظ أن منحنى الطلب بعد النقطة ء عاد إلى حالته الطبيعية وإنحدر إلى أسفل نحو اليمين فا تعليل ذلك ؟

السبب هو أن الثمن أدنى من حـ أصبح منخفضا جدا بالنسبة للمستهلك ومن هنا يصبح الإنفاق الكلى ضئيلا فيتغلب أثر الإحلال الموجب مرة أخرى على أثر الدخل السالب .

وإذا أخذنا فى الاعتبار علاقة مرونة الطلب بالثمن من ناحية وعلاقة مرونة الطلب بالدخل من ناحية أخرى يمكن أن نقول :

ا — أن طلب السلعة أصبح غير مرن بسبب انخفاض الثمن بدرجة كبيرة.

ب — أن طلب السلعة أصبح غير مرن لأن الانفاق على السلعة لا يمثل إلا جزءاً ضئيلا من الانفاق الكلى .

الفصل الثامن

الطلب

١ ـ معنى الطلب :

سبق لنا أن ذكرنا من قبل أن لفظ الطلب فى المعنى الاقتصادى يعنى الحاجة معبرا عنها بمن يملك موارد كافية لمنحها عند اللزوم .

ونود هنا أن نشرح بشىء من التفصيل ما نعنيه بهذه العبارة .

فى الواقع كثيرا ما يتوق الفرد إلى إقتناء شىء معين لأنه نافع لديه بالتأكيد، وهو نافع لديه لأنه إنما يشبع رغبة ملحة عنده . ولكن هذا الفرد قد يعجز عن الحصول على هذا الشىء لأنه لا يملك موارد كافية يمنحها فى مقابل حصوله عليها . ورغبة الفرد بهذه المثابة لايعتبر طلبا من جانبه على هذا الشىء لأنها رغبة عاجزة لا تستند إلى قوة شرائية تعززها .

وهكذا فإن مجرد توفر الرغبة لدى الإنسان فى الحصول على شىء معين ، لا يعتبر « طلبا » من جانبه على هذا الشىء لان رغبته هذه لن تؤثر على الكميات المعروضة للبيع من هذا الشىء فى السوق أو على الثمن الذى تباع به ، فهو طلب غير فعلى .

أما إذا صاحب تلك الرغبة لدى الإنسان مقدرة على الشراء الفعلى، بمعنى أن كانت لديه موارد كافية يستطيع بمقتضاها الحصول على هذا الشىء فانه يبرز من جانبه طلب على هذا الشىء حيث أن رغبته فى هذه الحالة تستند إلى قوة شرائية

تقويها وتعززها بحيث تجعل لها تأثيرا معينا على الكميات المعروضة للبيع من هذا الشيء فى السوق ، وعلى الثمن الذى تباع به .

فالطلب الاقتصادى عند الأثمان المختلفة هو الذى يدخل فى الاعتبار عند تحديد الأثمان لا بجرد الرغبة فقط . وبسبب عدم التمييز الدقيق بين الرغبة والطلب ، كانت تحدث أخطاء فى تقدير الاحتياجات الفعلية فى سوق سلعة معينة. فربة المنزل مثلا عندما تسأل عن رغبتها فى شراء منزل أم ثلاجة ، أم أى سلعة أخرى ، فإنها لاشك سوف تجيب بأنها تريد كل هذه الأشياء ، ولكنها فى الحقيقة لا تستطيع شراء كل هذه الأشياء لأنها لا تملك النقود الكافية .

وكثيرا ما نجد أن هناك ارتباطا ضعيفا بين الحاجة الملحة التى يقتضاها يرغب الأفراد المختلفون فى الحصول على السلعة ، والقدرة النسبية لدفع أثمانها ، وذلك بسبب الاختلاف فى الدخل (١) فالرجل الثرى الذى يذهب إلى بائع الخبز سيكون لديه رغبة شديدة فى دفع ١٠ قروش أو أكثر لرغيف الخبز إذا لم يستطع شراءه بأقل من ذلك لأن قوته الشرائية كبيرة نسبيا . فى حين أنه لو دخل جائع فقير فى نفس الوقت إلى هذا المحل ، وكانت لديه رغبة شديدة فى الخبز بسبب الجوع ، فانه مع ذلك لن يستطيع أن يدفع إلا قرشا واحد فى هذا الرغيف لأنه لا يملك إلا هذا القرش . فاذا كان الثمن السائد فى السوق قرشا واحدا فإن كلا الرجلين لن يدفع إلا قرشا ، وهذا هو الطلب . ومن هنا نجد الاختلاف بين الرغبة والطلب .

---

(١) Umlreit Hunt-Kinter. Economics. Third Edition 1951 Mcgrew-Hill Book Co. Inc. p. 263.

فالرجل الثرى لديه رغبة ولديه مقدرة على الدفع فى حين أن هذا الجائع لديه رغبة أكبر فى السلعة ولكن لديه مقدرة أقل فى الدفع ، فإن لم تكن السلعة فى متناول الرجل الفقير فان رغبته لن تتحول إلى طلب . إذن الطلب هو الرغبة المؤيدة بقوة شرائية تمكن الفرد من الحصول على ما يريد .

على أن الإرتباط الضعيف بين الرغبة الشديدة وبين ثمن السلعة لا يرجع إلى ظروف العرض والطلب فحسب وإنما يرجع إلى ظروف أخرى سوف نتعرض لها فيما بعد .

لعل الآن قد وضح تماما فى ذهننا ما يعنيه لفظ الطلب ، فهو يعنى الحاجة معبرا عنها بمن يملك موارد كافية لمنحها عند اللزوم ، أو هى الرغبة الأكيدة فى الشراء التى تؤيدها وتعززها قوة شرائية فعلية .

قانون الطلب :

بعد أن عرفنا ما يعنيه لفظ الطلب ، فى المعنى الإقتصادى ، نريد أن نعرف ما يمكن أن يحدث للكمية التى يطلبها المستهلك الفرد من سلعة معينة عندما يتغير ثمن تلك السلعة بالزيادة أو النقصان فى السوق .

يبدو أنه من المحتمل أنه كلما انخفض ثمن سلعة معينة فى السوق ، كلما إزدادت الكمية المطلوبة منها عند هذا الثمن المنخفض ، حيث أن الذين لم يكونوا راغبين من قبل فى شراء أى شىء من تلك السلعة سيرغبون فى شرائها عندما ينخفض ثمنها . ويحدث العكس إذا إرتفع ثمن السلعة فى السوق .

وثمن السلعة ليس هو العامل الوحيد الذى يؤثر على الكمية المطلوبة منها فى السوق ، إذ أن هناك عوامل أخرى لها تأثير أيضا على الكمية

المطلوبة من هذه السلعة فى السوق ، ومن ذلك مثلا حجم دخل الفرد ، وذوقه وأثمان السلع البديلة وغيرها من العوامل الأخرى التى يحتمل أن تؤثر تأثيراً ملحوظاً على الكمية التى تطلب من سلعة معينة عند ثمن معين .

غير أننا فى هذه المرحلة من التحليل، سوف نقصر بحثنا على معرفة آثار تغير ثمن سلعة ما على الكمية المطلوبة منها فى السوق. ولهذا سنفترض بقاء تلك العوامل الأخرى التى يحتمل أن تؤثر بدورها على الكمية المطلوبة من السلعة ، ثابتة على حالها دون تغيير ، حتى يمكننا أن نناقش أثر تغير الثمن وحده على تلك الكمية .

القاعدة هى أنه كلما ارتفع ثمن سلعة ما ، قلت الكمية المطلوبة منها وكلما انخفض ثمنها ، كلما زادت الكمية المطلوبة منها .

وكأن هناك علاقة وثيقة بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها . هذه العلاقة هى ما يسمى « بقانون الطلب Law of Demand » الذى ينطوى على أن الكمية المطلوبة من سلعة معينة تتغير تغيراً عكسيا بوجه عام مع تغير الثمن الذى تباع السلعة به فى السوق فتزيد بانخفاضه ، وتقل بارتفاعه (١) .

وهناك من الأسباب ما يدعونا إلى الاعتقاد بصحة انطباق هذا القانون على جميع السلع تقريبا (٢) .

فأولا — يستطيع المستهلك عند الأثمان المنخفضة نسبياً لأى سلعة ما أن يشترى كمية أكبر بنفس القدر من النقود .

---

(١) Rebertsen Ibid, P. 65 .

(٢) راجع أسس علم الاقتصاد الكتاب الثانى للدكتور حسين عمر ص ٧ القاهرة طبعة ١٩٥٥ .

وثانيا — قد يتحول المستهلك إلى السلعة التي انخفض ثمنها نسبياً ، فلو أن ثمن السمن البلدى انخفض في السوق مثلا ، فقد يؤدى ذلك إلى اقبال المستهلكين على شراء السمن البلدى بدلا من السمن الصناعي . وكذلك لو انخفض ثمن القمح فان هذا قد يؤدى إلى احلال القمح محل الذرة .

وثالثا ـ قد يجذب الانخفاض في الثمن ، مستهلكين جدد ، لم يكونوا قادرين على استهلاك السلعة من قبل بسبب ارتفاع ثمنها .

رابعا — قد يدفع الانخفاض في الثمن المستهلكين القدامى للسلعة إلى الاقبال على شراء المزيد منها للافادة من بعض الاستعمالات الجديدة لها ، كاستخدام السكر في عمل الفطائر .

خامسا — لو تمادى الثمن في الانخفاض إلى أن أصبح في النهاية مساو للصفر ، لأصبحت السلعة حرة ، يسرف الناس في استخدامها حتى تصبح منفعتها الحدية صفراً .

٣ - جداول الطلب :

وضح لنا الآن أنه كلما ارتفع ثمن سلعة ما كلما قلت الكمية المطلوبة منها ، وبالعكس كلما انخفض ثمنها كلما زادت الكمية المطلوبة منها .

دعنا الآن نفترض أن هناك سلعة ما ، لتكن القمح مثلا ، تباع وتشترى في السوق بالأردب ، وأن المستهلكين كانوا يقبلون على شراء ٩ ملايين أردب منها إذا كان ثمن الأردب في السوق ٥ جنيهات . بينما كانوا يقبلون على شراء ١٠ ملايين إذا كان الثمن ٤ جنيها ، ١٢ مليونا إذا كان الثمن ٣ جنيهات ، و ١٥ مليونا إذا كان الثمن جنيهان ، و ١٩ مليونا ، وإذا كان الثمن جنيها واحداً .

من هنا يمكن وضع جدول يوضح الكميات التي ستطلب من سلعة معينة ، عند كل ثمن معين ، وفي لحظة زمنية معينة .

هذا الجدول يسمى « بجدول الطلب » Demand Schedule ، وهو يظهر الأثر الذى يحدثه تغير فى الثمن على الكمية المطلوبة من سلعة معينة (١) .

ولنفترض أن الجدول رقم (١١) يمثل جدول الطلب الشهرى على سلعة القمح فى مدينة معينة .

جدول رقم (١١)

سعر القمح بالجنيهات للأردب	الكمية المطلوبة بملايين الأرادب فى الشهر
٥	٩
٤	١٠
٣	١٢
٢	١٥
١	١٩

ومن هذا الجدول نلاحظ أنه كلما انخفض الثمن كلما زادت الكميات المطلوبة عند هذا الثمن .

وأكثر مايهتم به الاقتصاديون ، وأرباب الاعمال بالنسبة لجداول الطلب هذه أن تكون بقدر الامكان قريبة من الواقع ، ولو أنه من الصعب تكوين تقديرات صحيحة صحة كاملة عن الطلب المتوقع على سلعة معينة ، عند ثمن معين ، على أن ذلك لايمنع من التنبؤ بما ستكون عليه حالة الطلب على سلعة معينة عند ثمن معين، مادمنا نضع فى إعتبارنا كافة الظروف المحتملة عند قيامنا بهذا التنبؤ .

(١) الدكتور أحمد أبو اسماعيل ـ مبادىء الاقتصاد التحليل ص ٢٠٨ وأنظر كذلك Umbretit Hunt Ktnter المرجع السابق ص ٢٦٥

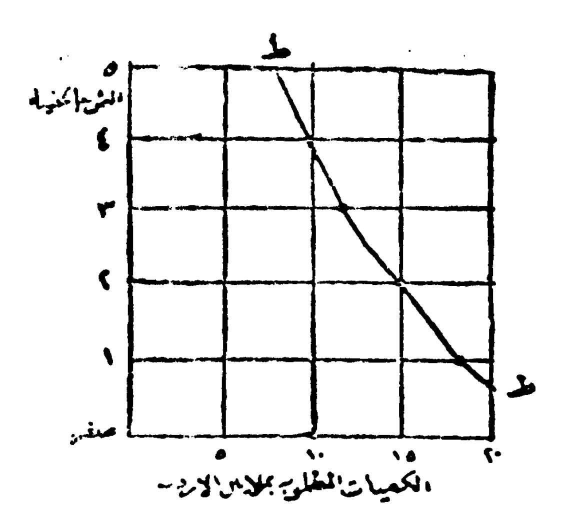
ولعل خير وسيلة للوصول إلى جداول للطلب أكثر دقة، وأكثر تمثيلا للواقع بالنسبة لسلعة معينة هى الاستعانة عند وضعها بالاحصاءات الماضية التى توضح الكميات التى طلبت فعلا من هذه السلعة ، عند كل ثمن معين . وفى خلال فترة زمنية معينة مع الأخذ فى الحسبان مدى التغير الذى قد يكون قد طرأ على الظروف المصاحبة لحالة الطلب وقتئذ ، كمقدار التغير الذى طرأ على عدد المستهلكين وعلى أثمان السلع البديلة وغيرها .

ولجداول الطلب أهمية خاصة لدى رجال الاعمال ، وخاصة الذين يتمتعون منهم بمركز إحتكارى ، إذ يهمهم معرفة ماسوف تكون عليه حالة الطلب على السلع التى ينتجونها فى حالة تحديد أثمان إحتكارية تحقق لهم أقصى ربح ممكن .

كذلك تهتم الحكومات بجداول الطلب عند وضع تقديرات ميزانياتها ، وتحديد حصيله الضرائب اللازمة لتمويل النفقات العامة ، إذ تساعدها هذه الجداول على معرفة السلع التى سوف تفرض عليها الضرائب ومعدلات هذه الضرائب نظراً لأن حصيلة الضرائب تختلف باختلاف حجم المبيعات ، فقد يؤدى إرتفاع الثمن الناشىء عن فرض ضريبة معينة ، أو زيادة سعر ضريبة قائمة إلى انكماش فى حجم المبيعات بدرجة كبيرة ، ومن ثم تصبح حصيلة الضريبة الناتجة أقل مما كانت عليه قبل فرض الضريبة الجديدة ، أو قبل رفع سعر الضريبة القائمة .

٤ ـ منحنى الطلب :

لو أننا قمنا بتمثيل البيانات التى يعرضها جدول رقم (١١) السابق على رسم بيانى بأن نقيس الأثمان على المحور الرأسى ، والكميات المطلوبة على المحور الأفقى ، لخرج إلينا منحنى الطلب Demand Curve كما يوضحه الشكل رقم (٢٧) التالى :



شكل رقم (٢٧)

فالمنحنى (ط ط) فى هذا الشكل يمثل منحنى الطاب على سلعة القمح ، وهو ليس إلا مجرد التعبير البيانى لجدول الطلب السابق .

ولعل أهم ما يلاحظ على هذا المنحنى أنه ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين ، دلالة على أن الكمية المطلوبة من سلعة القمح تزيد بانخفاض ثمنه وتقل بارتفاعه ، وهذا ليس إلا تطبيقا لقانون الطلب الذى سبق أن أشرنا اليه ، والذى يقضى بأن الكمية المطلوبة من سلعة معينة تتغير تغيراً عكسيا مع التغير فى ثمنها فتزيد بانخفاضه وتقل بارتفاعه .

ويمكن تفسير الانحدار السالب لمنحنى الطلب بهذا الشكل على أساس فكرة تناقص المنفعة الحدية التى سبق شرحها .

فطبقا لهذه الفكره تكون منفعة الوحـــدات الإضافية التى يحصل عليها

المستهلك من سلعة معينة ، أقل من منفعة الوحـدات السابقة ، وعلى ذلك فان المستهلك يرى أنه ليس من مصلحته أن يدفع نفس الثمن للحصول على وحدات ستعطيه منفعة أقل من الوحدات السابقة ، طالما أن دخله وذوقه لم يتغيرا .

وعلى ذلك فان المستهلك لن يستزيد مشترياته من سلعة ما ، إلا إذا إنخفض ثمنها حيث يبرر الثمن المنخفض عندئذ شراء الوحـدات الإضافية ذات المنفعة الاقل ، وسيكف المستهلك عن الشراء عندما يجد أن الثمن الذى يدفعه يتعادل مع منفعة الوحدة الأخيرة التى يحصل عليها من تلك السلعة .

أما إذا ارتفع ثمن السلعة فإن المستهلك سيجد أن منفعة الوحدة الأخيرة التى يشتريها من السلعة ، أصبحت أقل من الثمن الذى يدفعه لها ، وعلى هذا يقلل من الوحدات المشتراة إلى أن يجد أن منفعة الوحدة الأخيرة التى يشتريها تتعادل مع الثمن الذى يدفعه فيها . وعلى هذا الأساس يقوم المستهلك بشراء وحدات السلعة حتى تتعادل منفعتها الحدية مع المنفعة الحدية للنقود (١) . ويعنى هذا أن منحنى الطلب على هذه السلعة سوف ينحدر من أعلى إلى أسفل متجها من اليسار إلى اليمين دلالة على أن الكمية المطلوبة منها تزيد بانخفاض الثمن وتقل بارتفاعه.

ويمكننا إعطاء تفسير آخـر لانحدار منحنى الطلب على أساس فكرة المعدل الحدى للإحلال التى سبق شرحها أيضا . فطبقا لهذه الفكرة إذا كان لدينا سلعتين (أ) ، (ب) ، ثم انخفض ثمن إحدى السلعتين ولتكن السلعة (أ) مثلا ، بينما ظل ثمن السلعة الأخرى (ب) على ما هو عليه ، فإن المستهلك

---

(١) أنظر الفصل الخامس من كتاب .
Robertson Lectures on Economic principles.

سيلجأ إلى إحلال وحدات من السلعة (أ) التى انخفض ثمنها محل وحدات من السلعة (ب) التى أصبح ثمنها مرتفعا نسبيا لسلعة (أ) .

وبما أن شرط التوازن يقتضى تعادل المعدل الحدي للاحلال بين السلعتين مع النسبة بين الثمنين .

أى عندما $\frac{\triangle \text{ ب}}{\triangle \text{ أ}} = \frac{\text{ثمن أ}}{\text{ثمن ب}}$

فان انخفاض ثمن (أ) مع بقاء ثمن (ب) ثابتا يجعل هناك اختلالا فى شرط التوازن حيث أن المعدل الحدى للاحلال بين السلعتين أصبح أ كبر من النسبة بين الثمنين .

لذلك يتعين على المستهلك أن يحل وحدات من السلعة أ (التى انخفض ثمنها) محل السلعة ب (التى ارتفع ثمنها نسبيا) حتى يتحقق شرط التوازن مرة أخرى[١].

وهكذا نجد أن زيادة وحدات (أ) نتيجة انخفاض ثمنها يفسر لنا انحدار منحنى الطلب من أعلى إلى أسفل جهة اليمين .

---

(١) يمكن توضيح الفكرة بمثال حسابي . إذا فرضنا أن شرط التوازن عندما △ ب = ٤ ، △ ا = ٨ ، ثمن ا = ١٠ قروش ، ثمن ب = ٢٠ قرشاً

فان $\frac{\triangle \text{ب}}{\triangle \text{ ا}} = \frac{\text{ثمن ا}}{\text{ثمن ب}}$

$= \frac{٤}{٨} = \frac{١٠}{٢٠}$

فاذا انخفض ثمن ا الى ٥ قروش مع بقاء ثمن ب ثابتاً فان النسبة الجديدة تصبح $\frac{٥}{٢٠}$

ومن المعلوم أن $\frac{٤}{٨}$ لا تساوى $\frac{٥}{٢٠}$ حيث $\frac{٤}{٨}$ أكبر من $\frac{٥}{٢٠}$ لذلك لا بد من تغيير وحدات السلعتين. ولكن طالما أن (أ) أصبحت أرخص ، فان الرشد الاقتصادى يقتضى زيادة وحدات (أ) وتخفيض وحدات ب ، لأن شرط بناء منحنيات السواء يقوم على أن زيادة وحدات احدى السلعتين يقتضى تخفيض وحدات السلعة الثانية، وهذا بدوره يؤدى إلى زيادة △ ا .

٥ ـ مرونة الطلب :

رأينا فيما سبق أن الكمية المطلوبة من سلعة معينة فى أى لحظة معينة تزيد بانخفاض ثمنها وتقل بارتفاعه .

غير أنه لو نظرنا إلى التغير الذى يطرأ على الكمية المطلوبة من كل سلعة من السلع المختلفة نتيجة للتغير فى ثمنها ، لوجدناه يختلف من سلعة لأخرى . فبالنسبة لبعض السلع ، نجد أن تغيرا بسيطا فى الثمن يؤدى إلى تغير كبير فى الكمية المطلوبة . وبالنسبة للبعض الآخر نجد أن تغيرا فى الثمن يؤدى إلى تغير ضئيل فى الكمية المطلوبة .

فلو فرضنا أنه عندما كان ثمن الكيلو من التفاح ١٠٠ قرشا كانت الكميات المطلوبة منه فى بلد معين ١٠٠٠ ك جم . وأنه عندما أرتفع الثمن إلى ١١٠ قرشا الكيلو جرام انخفضت الكمية المطلوبة منه إلى ٧٥٠ ك. جرام أسبوعيا . أى أن أرتفاعا فى الثمن قدره ١٠ ٪ أدى إلى انخفاض فى الكمية المطلوبة قدره ٢٥ ٪ .

ولو أننا نظرنا إلى حالة الطلب على سلعة أخرى ولتكن الأرز مثلا . وافترضنا أنه عندما كان ثمن الكيلو منه ٤٠ مليما . كانت الكمية المطلوبة منه أسبوعيا فى المدينة السابقة ١٠,٠٠٠ ك جم . وأنه عندما أرتفع الثمن إلى ٦٠ مليما الكيلو انخفضت الكمية المطلوبة إلى ٩٥٠٠ ك . جم أسبوعيا أى أن أرتفاعا فى الثمن مقداره ٥٠ ٪ أدى إلى إنخفاض فى الكمية المطلوبة مقداره ٥ ٪ فقط .

فى الحالتين نلاحظ انخفاض الكميات المطلوبة نظراً لإرتفاع الثمن ، ولكن درجة تأثر الطلب فى كل حالة منها ، تختلف عنها فى الأخرى ، فارتفاع ثمن التفاح بمقدار ١٠ ٪ أدى إلى إنكماش الطلب عليه بمقدار ٢٥ ٪ بينما نجد أن ارتفاعا

أكبر بكثير فى ثمن الأرز وهو بمقدار ٥٠ ٪ لم يؤد إلا إلى انكماش بسيط فى الطلب عليه لم تتعد نسبته ٥ ٪ .

ويعبر الاقتصاديون عن درجة تأثر الطلب على سلعة معينة نتيجة لتغير ثمنها بمرونة الطلب Elasticity of demand على تلك السلعة عند ذلك الثمن .

ففى المثال السابق ؛ يقال أن الطلب على سلعة التفاح مرن Elastic بمعنى أن تغيراً طفيفاً فى الثمن يحدث تغيراً كبيراً فى الكمية المطلوبة منها، بينما يقال أن الطلب على سلعة الأرز غير مرن Inelastic ، بمعنى أن الكمية المطلوبة منها لا تتأثر كثيراً بتغيرات الثمن .

وتتفاوت السلع فيما بينها تفاوتاً كبيراً من حيث درجة مرونة الطلب على كل منها بحيث يمكن التدرج من طلب لا نهائى المرونة ، إلى طلب مرن ، إلى طلب متكافىء المرونة ؛ (أى طلب مرونته تساوى الوحدة) ؛ إلى طلب غير مرن ، إلى طلب عديم المرونة .

ويمكن قياس درجة مرونة الطلب على سلعة معينة عند ثمن معين قياساً عددياً بقسمة التغير النسبى فى الكمية المطلوبة من السلعة ، على التغير النسبى فى ثمنها .

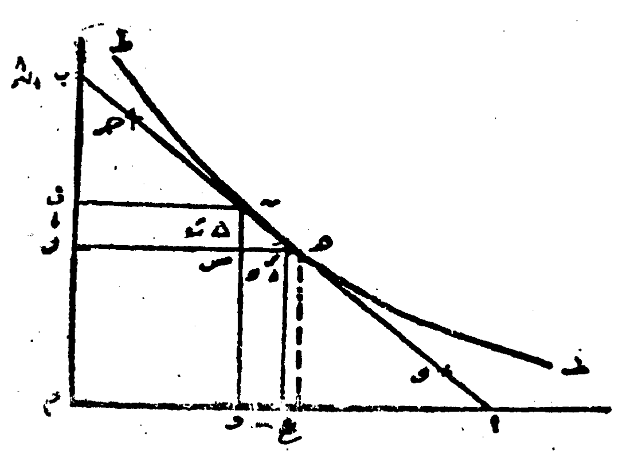
$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى الثمن}}$$

ومن الواضح أن نتيجة هذه القسمة يمكن أن تتخذ أى قيمة بين الصفر ، وما لا نهاية .

فإذا كان ناتج القسمة مساو للصفر ، قيل أن الطلب عديم المرونة ، وإذا كان الناتج أكبر من الواحد الصحيح ، قيل أن الطلب مرن . وإذا كان الناتج مساو للواحد الصحيح ، قيل أن الطلب متكافىء المرونة . وإذا كان الناتج أقل من

الواحد الصحيح ، قيل أن الطلب غير مرن . وأخيرا إذا كان الناتج ما لا نهاية قيل أن الطلب لانهائى المرونة .

كذلك يمكن قياس درجة مرونة الطلب (١) قياسا هندسيا باتخاذ نقطة معينة على منحنى الطلب ، نرسم عندها مماسا للمنحنى ، كما هو واضح من الشكل رقم (٢٨) التالى :



شكل رقم (٢٨)

فنى هذا الشكل نفترض أن المنحنى (ط ط) والمطلوب قياس مرونة الطلب عند نقطة معينة عليه ولتكن النقطة « ن » .

وللوصول إلى ذلك :

نرسم المماس ا ب بحيث يمس منحنى الطلب عند النقطة « ن » .

---

(١) من المهم أن نلاحظ أن إشارة مرونة الطلب سالبة دائما بعكس مرونة العرض التى دائما موجبة .

مرونة الطلب عند النقطة (ن) $\frac{ا ن}{ن ب}$

فاذا كان (ا ن) أكبر من (ن ب) كان الطلب مرنا، وإذا كان (ا ن) أصغر من (ن ب) كان الطلب غير مرن، أما إذا تساوى (ا ن) مع (ن ب) كان الطلب متكافىء المرونة.

وحتى نفهم لماذا اعتبرنا $\frac{ا ن}{ن ب}$ مقياسا لمرونة الطلب عندالنقطة (ن) نفترض في الشكل السابق أن الثمن السائد عند النقطة (ن) تغير تغيرا طفيفا وليكن △ث (يلاحظ أن △ث في هذا الشكل تمثل تغيرا كبيرا، غير أن ذلك لمجرد التوضيح فقط)(١) وتبعا لهتغيرت الكمية المطلوبة تغيرا طفيفا أيضا وليكن △ك (ويلاحظ هنا أيضا أن النقطة ر تقع على منحنى الطلب اذا كان تغير الثمن طفيفا جدا) ولذلك يمكن تجاهل المسافة ر هـ، ونعتبر أن ر ص = هـ ص.

وعلى حسب تعريف المرونة تكون مرونة منحنى الطلب المرسوم في هذا الشكل عند النقطة (ن) =

$$\frac{△ك}{و م} \div \frac{△ث}{ن و} = \frac{△ك}{و م} \times \frac{ن و}{△ث}$$

$$= \frac{△ك}{△ث} \times \frac{ن و}{و م} = \frac{هـ ص}{ص ن} \times \frac{ن و}{و م}$$

، حيث أن $\frac{△ك}{△ث} = \frac{هـ ص}{ص ن}$ وكذلك $= \frac{ا و}{و ن}$ لتشابه المثلثين ا ع هـ، هـ ص ن،

---

(١) △ث تنطق دلتا ث

وحيث أن $\frac{\text{Δ ص}}{\text{ص ن}} = \frac{\text{ا و}}{\text{و ن}}$ وبالتعويض فى المعادلة السابقة

$$\therefore \text{م} = \frac{\text{ا و}}{\text{و ن}} \times \frac{\text{ن و}}{\text{و م}} = \frac{\text{ا و}}{\text{و ن}}$$

∴ △ ا و ن ، ا م ب مثلثان متشابهان .

$$\therefore \frac{\text{ا و}}{\text{و ن}} = \frac{\text{ا م}}{\text{م ب}}$$

$$\therefore \frac{\text{ا م}}{\text{م ب}} = \frac{\text{ا ن}}{\text{ن ب}} \quad \text{وعليه فان} \quad \frac{\text{ا و}}{\text{و ن}} = \frac{\text{ا ب}}{\text{ن ب}}$$

$$\therefore \text{المرونة عند النقطة ن} = \frac{\text{ا ن}}{\text{ن ب}}$$

وإذا فرضنا فى الشكل رقم (٢٨) أن ا ب يمثل منحنى طلب على شكل خط مستقيم ، فسنجد مرونة الطلب عند النقطة جـ = $\frac{\text{ا جـ}}{\text{جـ ب}}$ ، ومن الواضح أنها فى هذه الحالة أكبر من الواحد الصحيح ، أى أن الطلب مرن عند هذه النقطة ، أما عند النقطة ى ، فالمرونة = $\frac{\text{ا ى}}{\text{ى ب}}$ ، وهى فى هذه الحالة أقل من الواحد الصحيح ، أى أن الطلب غير مرن عند هذه النقطة .

ويمكن للطالب الذى يريد مزيدا من التفاصيل عن المرونة أن يرجع الى الملحق الرياضى ص ٦٩٠ من كتاب **Alfred Marshall, Principles of Economics**

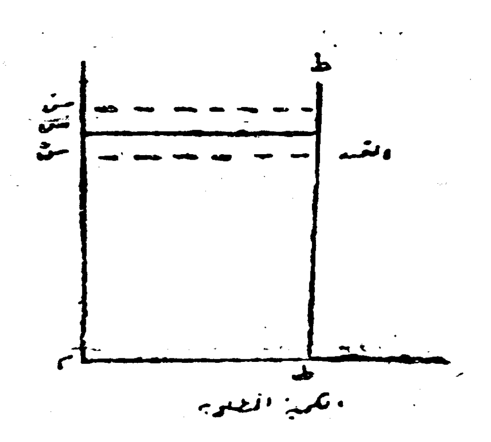
وعند النقطة هـ الواقعة فى منتصف الخط . المرونة = $\frac{\text{ا هـ}}{\text{هـ ب}}$ ، وهى تساوى الواحد الصحيح (ا هـ = هـ ب) أى أن الطلب متكافىء المرونة عند هذه النقطة ، أما عند النقطة ا فالمرونة = $\frac{\text{صفر}}{\text{ا ب}}$ = صفر ، أى أن الطلب عند هذه النقطة عديم المرونة ، أما عند النقطة ب فالمرونة = $\frac{\text{ا ب}}{\text{صفر}}$ = مالا نهاية أى أن الطلب عند هذه النقطة لانهائى المرونة .

وهكذا نلاحظ إختلاف درجة المرونة من نقطة إلى أخرى على نفس المنحنى .

٦ - درجة المرونة وشكل منحنى الطلب :

سبق أن ذكرنا أن هناك خمس حالات لمرونة الطلب هى :

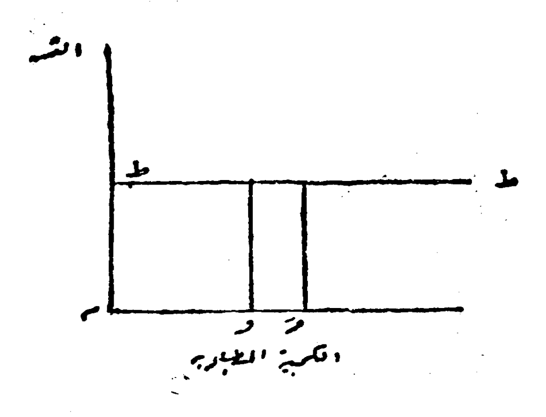
١ - طلب عديم المرونة Perfectly Inelastic demand . حيث لايؤدى التغير فى الثمن إلى أى تغير فى الكمية المطلوبة ، بمعنى أن الكمية المطلوبه لاتتغير إطلاقا نتيجة للتغيرات فى الثمن سواء بالزيادة أوالنقصان . وفى هذه الحالة يكون المعادل العددى للمرونة مساويا للصفر ، ويأخذ منحنى الطلب شكل الخط المستقيم العمودى على المحور الأفقى ، أى موازى للمحور الرأسى كما يتضح من الشكل رقم (٢٩) التالى :



(شكل رقم ٢٩)

فى هذا الشكل المنحنى (ط ط) يمثل حالة طلب عديم المرونة ، وهنا يطلب المستهلكون نفس الكمية (م ط) مهما كان مستوى الثمن ، أى سواء ارتفع إلى المستوى (م سً) أو انخفض إلى المستوى (م سً) ويمكن أن نضرب مثلا لهذه الحالة ، بحالة أحد الأثرياء فى مزاد على يصر على شراء سلعة معينة مهما كان ثمنها .

٢ ـ طلب لا نهائى المرونة Infinitely Elastic demand : حيث لا يقابل تغير الكمية أى تغير فى الثمن . فالثمن ثابت لا يتغير ، ولكن الكمية المطلوبة هى التى تتغير . وفى هذه الحالة يساوى المعامل العددى للمرونة مالا نهاية (∞) ويأخذ منحنى الطلب شكل الخط المستقيم الموازى للمحور الأفقى كما يتضح من (شكل ٣٠) التالى :

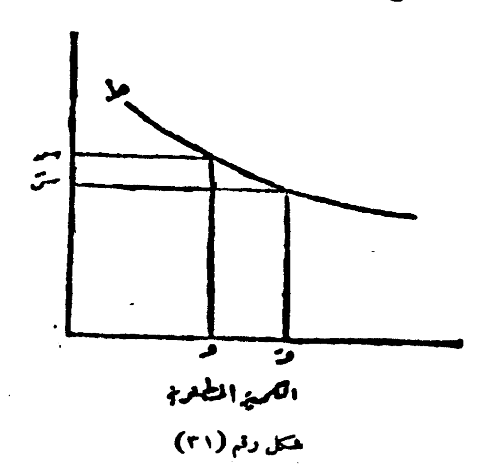


(شكل رقم ٣٠)

فى هذا الشكل المنحنى (ط ط) يمثل حالة طلب لانهائى المرونة ، وهنا عند ثمن معين وليكن (م ط) يطلب المستهلكون الكمية (م و) أو الكمية (م وَ) أو أى كمية أخرى عند هذا المستوى من الثمن . مثال ذلك استعداد الحكومة لشراء محصول القطن أو أى محصول آخر عند ثمن معين مهما كانت الكمية التى يعرضها المزارعون .

٢ - طلب مرن Elastic demand : وهنا يؤدى التغير فى الثمن إلى تغير أكبر فى الكمية المطلوبة فإذا انخفض الثمن بنسبة ١ ٪ ، زادت الكمية المطلوبة بنسبة ٣ ٪ مثلا وإذا ارتفع الثمن بنسبة ١ ٪ ، نقصت الكمية المطلوبة بنسبة ٣ ٪ مثلا . وفى هذه الحالة يكون العامل العددى للمرونة أكبر من الواحد الصحيح.

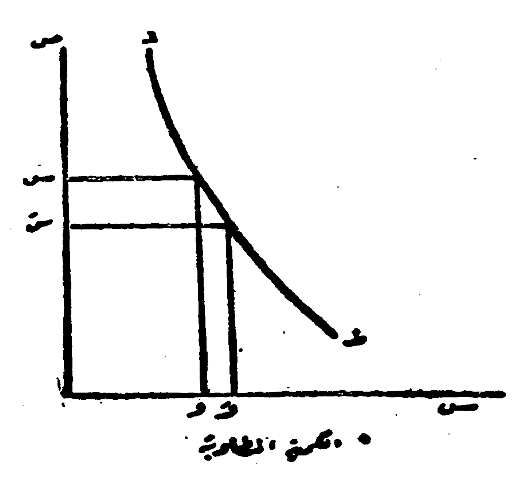
ويكون المنحنى قليل الانحدار . وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازى للمحور الأفقى ، كما يتضح من الشكل (٣١) التالى :



شكل رقم (٣١)

فى هذا الشكل المنحنى (ط ط) يمثل حالة طلب مرن ، حيث أن إنخفاض الثمن من (م س) إلى (م سَ) قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة أكبر، أى من (م و) إلى (م وَ) .

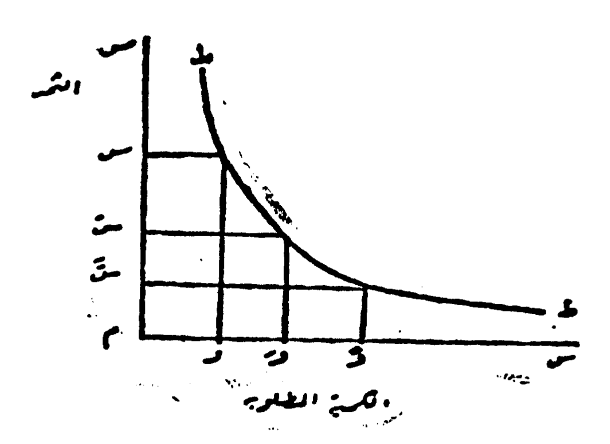
٤ — طلب غير مرن Inelastic demand وهنا يؤدى التغير فى الثمن إلى تغير أقل فى الكمية المطلوبة . فإذا انخفض الثمن بنسبة ٣٪ زادت الكمية المطلوبة بنسبة ١٪ مثلا ، وإذا ارتفع الثمن بنسبة ٣٪ ، نقصت الكمية المطلوبة بنسبة ١٪ مثلا ، وفى هذه الحالة يكون المعامل العددى للمرونة أقل من الواحد الصحيح ، ويكون المنحنى شديد الانحدار ، وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازى للمحور الرأسى ، يتضح من الشكل رقم (٣٢) التالى :



شكل رقم (٣٢)

فى هذا الشكل (ط ط) يمثل حالة طلب غير مرن ، حيث أن انخفاض الثمن من (م س) إلى (م سَ) قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة أقل، أى من (م و) إلى (م وَ) .

٥ — طلب متكافىء المرونة : وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير الكمية المطلوبة بنفس النسبة ، فاذا انخفض الثمن إلى النصف ، زادت الكمية المطلوبة إلى الضعف، وإذا ارتفع الثمن إلى الضعف نقصت الكمية المطلوبة إلى النصف . وفى هذه الحالة يكون المعامل العددى للمرونة مساويا للواحد الصحيح ، ويأخذ منحنى الطلب شكل القطع الزائد القائم Ractavguler Hyperbola كما يتضح فى جزء من الشكل (٣٣) التالى :



شكل رقم (٣٣)

فى جزء من هذا الشكل المنحنى (ط ط) يمثل حالة طلب متكافىء المرونة حيث أن انخفاض الثمن من (م س) إلى (م سَ) قد أدى زيادة الكمية المطلوبة بنفس النسبة ، أى من (م و) (م وَ) . وهذا التغير فى الكمية لم يؤد إلى تغير فى المساحة الواقعة تحت المنحنى ، إذ أن المساحة الأولى تساوى المساحة الثانية بالضبط ويمكن توضيح هذه المرونات فى شكل جدول لبيان العلاقة بينهما وبين الانفاق الكلى .

جدول رقم ١٢ — يوضح العلاقة بين المرونات والإنفاق الكلى

الثمن بالقروش	أ — مرونة الوحدة الانفاق الكلى		ب — طلب مرن الانفاق الكلى		حـ — طلب غير مرن الإنفاق الكلى	
	الكمية بالوحدة	الكمية × الثمن	الكمية	الكمية × الثمن	الكميه	الكمية × الثمن
١٠	٢٠	٢٠٠	٢٠	٢٠٠	٢٠	٢٠٠
٨	٢٥	٢٠٠	٣٠	٢٤٠	٢٢	١٧٦
٥	٤٠	٢٠٠	٦٠	٣٠٠	٢٨	١٤٠
٤	٥٠	٢٠٠	٨٠	٣٢٠	٣٠	١٢٠
٢ر٥	٨٠	٢٠٠	١٤٠	٣٥٠	٤٠	١٠٠
٢	١٠٠	٢٠٠	١٩٠	٣٨٠	٤٥	٩٠
١	٢٠٠	٢٠٠	٤٠٠	٤٠٠	٦٠	٦٠

٧ — العوامل التى تؤثر على مرونة الطلب :

غير أنه يمكن أن نتساءل عن ما هى العوامل التى تؤثر على درجة مرونة الطلب على سلعة معينة فتجعلها كبيرة أو قليلة ؟

الواقع أن هناك عدة عوامل تؤثر على درجة مرونة الطلب على سلعة معينة نجملها فيما يلى :

١ — مدى وجود بديل للسلعة يقوم مقامها فى إشباع نفس الحاجة لدى المستهلك

فكلما توافر للسلعة بديل ، وكلما كان هذا البديل أقرب إلى إشباع نفس الحاجة التى تشبعها السلعة الأصلية كلما كان الطلب على تلك السلعة أكثر مرونة ، ذلك بأن أى إرتفاع فى ثمن السلعة الأصلية يجعل المستهلكين يتحولون عنها إلى شراء السلعة البديلة على فرض عدم تغير ثمنها . مثال ذلك تحول المستهلكين من استهلاك سلعة المكرونة إلى استهلاك سلعه الأرز عند ارتفاع ثمن الأولى وبقاء ثمن الأرز ثابتا.

* قد يبدو لأول وهلة أن تطبيق قانون المرونة لا يعطينا المعامل العددى (١) ولكن هناك مرونة النقطة ومرونة القوس ، لذلك لزم التنويه .

ومعنى تحول المستهلكين عن شراء السلعة الأصلية التى ارتفع ثمنها إلى شراء السلعة البديلة ، أن الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية سينخفض انخفاضا كبيرا - وسيتوقف مدى الإنخفاض على مدى قوة البديل فى الحلول محل السلعة الأصلية - وسيكون هذا الانخفاض فى الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبه الارتفاع فى الثمن نتيجة لانصراف المستهلكين عنها إلى شراء السلع البديلة . وهذا معناه أن الطلب على هذه السلعة كبير المرونه .

٢ — مدى ضرورة السلعة بالنسبة للمستهلك :

لاشك أنه كلما كانت السلعة ضرورية بالنسبة للمستهلك ، كلما كان الطلب على هذه السلعة غير مرن ، فى هذه الحالة لاتتأثر الكميات المطلوبة بدرجة كبيرة إذا إرتفع ثمنها ، كذلك لا تزيد زيادة كبيرة إذا انخفض الثمن مثال ذلك سلعتى الملح والخبز .

أما إذا كانت السلعة غير ضرورية جداً بالنسبة للمستهلك ، أى إذا كانت كمالية ، فإن الطلب عليها يكون كبير المرونة . مثال ذلك المنسوجات الحريرية بالنسبة للفقراء .

٣ — مقدار نصيب السلعة من دخل المستهلك (أى الأهمية النسبية لما ينفق على هذه السلعة بالنسبة لدخله) .

فكلما قل نصيب السلعة من دخل المستهلك . كلما كان الطلب عليها قليل المرونة . ذلك بأنه إذا كان الجزء المنفق من دخل المستهلك على السلعة يمثل نسبة ضئيلة من هذا الدخل ، فإن تغير ثمن هذه السلعة لن يؤثر تأثيراً محسوسا على الكمية المطلوبه منها مثال ذلك سلعة الكبريت فهى تمثل نسبة ضئيلة مما ينفقه المستهلكون من دخولهم على السلع عموما ، ولذا فإن ارتفاع ثمنها أو انخفاضه لن يغير كثيرا من طلبهم

على هذه السلعة . وذلك بعكس الحال بالنسبة للسلعة التى يكون نصيبها من دخل المستهلك كبيراً، حيث تكون مرونة الطلب عليها أكبر نسبيا، ذلك بأن تغير ثمن هذه السلعة ولو بمقدار ضئيل سوف يؤثر تأثيراً كبيراً على الكمية المطلوبة منها ، مثال ذلك الثلاجات أو الأجهزة الكهربائية الأخرى : مثل هذه السلع تمثل نسبة كبيرة من إنفاق المستهلكين بالنسبة لدخلهم الشهرى .

ومن هنا يؤدى إرتفاع الثمن أو انخفاضه إلى تغير كبير فى طلب المستهلكين.

٤ ـ حجم دخل المستهلك :

نلاحظ أن طلب أصحاب الدخول الكبيرة (الأغنياء) على سلعة من السلع أقل مرونة من أصحاب الدخول الصغيرة (الفقراء) على نفس السلعة .

وتفسير ذلك أن المنفعة الحدية للنقود لدى الأغنياء ضئيلة نسبيا بالنسبة للمنفعة الحدية للنقود عند الفقراء .

تلك هى أهم العوامل التى تحكم مرونة الطلب على سلعة معينة ، وهى عوامل وإن بدا كل واحد منها مستقلا عن الآخر ، إلا أنها فى الحقيقة متداخلة فى كثير من الأحيان . بمعنى أنه يجوز أن يؤثر أكثر من عامل من تلك العوامل على درجة مرونة الطلب على نفس السلعة .

الفصل التاسع

العرض

١ — تقديم

من دراستنا فيما سبق وجدنا أن دراسة توازن السوق تتطلب معالجة موضوعين : الأول جانب الطلب وكيف يتحدد أما الثانى فهو جانب العرض . وبعد دراسة موضوع الطلب نبدأ فى معالجة العرض الذى يتعاون مع الطلب فى تحديد الثمن .

يقصد بلفظ العرض فى التحليل الاقتصادى الكمية التى يعرضها المنتجون للبيع فى السوق من سلعة معينة ، عند ثمن معين ، وفى فترة زمنية معينة (١) .

وينبغى التفرقة هنا بين الكمية المعروضة ، وبين الكمية المخزونة من السلعة . فعرض سلعة معينة ، هو الكمية التى يعرضها المنتجون للبيع فى السوق من هذه السلعة ، فى وقت معين ، وعند ثمن معين ، وهذا يختلف عن المخزون من هذه السلعة . أى الكمية التى توجد عند المنتجين ، ويختزنونها فى مخازن دون أن يعرضوها فى السوق .

لذلك قد يكون العرض فى وقت من الأوقات جزءا صغيرا أو كبيرا بالنسبة إلى المخزون من السلعة .

وترتبط فكرة العرض بمسألة الندرة ، ذلك أن إنتاج سلعة ما إنما يتم بتضافر مجموعة معينة من عوامل الانتاج (الأرض - العمل - رأس المال — التنظيم) وهذه العوامل فى حد ذاتها محدودة فى مقدارها . وتفسر هذه الحقيقة الاقتصادية جانبا من جوانب المشكلة الإقتصادية . إذ بينما تتعدد حاجات الانسان ومطالبه

(١) Eastham J. K. An Introduction to Economic Analysis London 1935. p. 42.

فى الحياة ، فانه لايستطيع أن يحظى فى أى وقت إلا باشباع عدد قليل نسبيا من هذه الحاجات، والسبب فى ذلك هو الندرة النسبية لعوامل الانتاج (١)، وسنرى فيما بعد أن العملية التى يتم بموجبها التوازن بين العرض والطلب هى التى تحدد تلك الحاجات الإنسانية التى يتم إشباعها ، وتلك التى لايتم إشباعها .

٢ ـ قانون العرض :

بعد أن عرفنا مايعنيه لفظ العرض فى المعنى الإقتصادى ، نريد أن نعرف مايمكن أن يحدث للكمية التى يعرضها المنتجون من سلعة معينة عندما يتغير ثمن تلك السلعة بالزيادة أو بالنقصان فى السوق .

نلاحظ غالبا أنه كلما ارتفع ثمن سلعة معينة فى السوق كلما زادت الكمية المعروضة منها عند هذا الثمن، حيث أن المنتجين يرغبون عادة فى أن يبيعوا كمية أكبر من السلعة كلما أرتفع ثمنها للحصول على المزيد من الارباح . ويحدث العكس إذا ما أنخفض ثمن السلعة فى السوق .

والواقع أن الأثمان التى تعرض بها مختلف السلع فى السوق إنما تتحدد أساسا بنفقات إنتاجها ، فاذا مارغبت جماعة المستهلكين فى الحصول على المزيد من سلعة معينة ، فلابد من أن يدفعوا فى مقابلها ثمنا أعلى حتى يمكن للمنتجين اجتذاب بعض عوامل الإنتاج من الصناعات الأخرى ، وتوجيهها نحو إنتاج هذه السلعة ، ومن المحتمل أن تكون هذه العوامل فى إنتاجها لهذه السلعة أقل كفاءة ، أو أكثر كلفة ، مما يترتب عليه إرتفاع نفقات إنتاج السلعة تدريجيا كلما زاد القدر المنتج منها . ويحدث العكس إذا ما أعرضت جماعة المستهلكين عن شراء سلعة من السلع (٢) .

---

(١) Stonier & Hague Ibid. p. 25

(٢) الدكتور أحمد أبو اسماعيل المرجع السابق ص ٢٦٤ .

وثمن السلعة فى الحقيقة ليس هو بالعامل الوحيد الذى يؤثر على الكميات التى تعرض فى السوق ، إذ إن هناك عوامل أخرى تؤثر أيضاً على الكميات المعروضة من تلك السلعة فى السوق ، ومن ذلك مثلا سياسة الدولة المالية (الضرائب — والإعانات والعوامل الطبيعية (درجة الحرارة — كمية الأمطار — الآفات) وغيرها من العوامل المشابهة .

وكما فعلنا بالنسبة للطلب ، فلسوف نقصر بحثنا على معرفة آثار تغير الثمن فقط على الكمية المعروضة منها فى السوق ، ولذا سنفترض بقاء تلك العوامل الأخرى على حالها دون تغيير حتى يمكننا أن نعرف أثر تغير الثمن وحده على تلك الكمية .

القاعدة هى أنه كلما ارتفع ثمن سلعة ما ، زادت الكمية المعروضة منها ، وكلما انخفض الثمن ، كلما قلت الكمية المعروضة منها .

وهذا يعنى أن هناك علاقة طردية بين ثمن السلعة والكمية المعروضة منها هذه العلاقة هى (قانون العرض Law of supply الذى ينطوى على أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتغير تغيراً طردياً بوجه عام مع تغير الثمن الذى تباع به فى السوق ، فتزيد بارتفاعه ، وتقل بانخفاضه [١] .

٣ ـ جدول العرض :

وضح لنا الآن أن الكمية المعروضة تزداد بزيادة الثمن ، وتقل بانخفاضه .

فاذا فرضنا أن هناك سلعة ما . ولتكن الذرة مثلا ، تباع وتشترى فى السوق بالأردب ، وأن المنتجين كانوا يعرضون ١٨ مليون أردب منها ، إذا كان ثمن الأردب فى السوق ٥ جنيهات ، بينما كانوا يعرضون ١٠ مليونا إذا كان

---

(١) الدكتور محمد مظلوم حمدى — مبادىء الاقتصاد التحليلى ص ٥٢ .

الثمن ٤ جنيهات ، ١٢ مليونا إذا كان الثمن ٣ جنيهات ، ٧ ملايين إذا كان الثمن جنيهان ، ولايعرضون شيئاً على الاطلاق إذا كان الثمن جنيها واحداً .

وكأن هناك جدول يوضح الكميات التى ستعرض من سلعة معينة ، عند كل ثمن معين ، وفى لحظة زمنية معينة .

هذا الجدول يسمى بجدول العرض Supply Schedule وهو يظهر الأثر الذى يحدثه تغير الثمن على الكمية المعروضة من سلعة معينة .

ولنفترض أن الجدول التالى يمثل العرض الشهرى على سلعة الذرة فى مدينة معينة .

جدول رقم ١٣

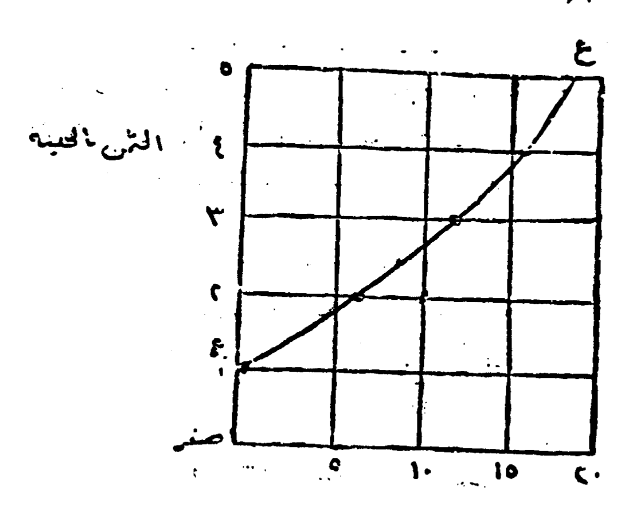
سعر الذرة بالجنيهات للأردب	الكمية المطلوبه بملايين الارادب فى الشهر
٥	١٨
٤	١٦
٣	١٢
٢	٧
١	٠

يتضح من هذا الجدول العلاقة الطردية بين ثمن الذرة والكمية المعروضة ، منها ، إذ كلما أرتفع الثمن تزيد الكمية المعروضة منها . وكلما انخفض الثمن ، كلما قلت الكمية المعروضة منها .

٤ — **منحنى العرض :**

لو أننا مثلنا البيانات التى يعرضها جدول العرض (رقم ١٣) السابق على رسم بيانى ، بأن نقيس الأثمان على المحور الرأسى ، والكميات المعروضة على المحور

الأفقى . نحصــل على منحنى يسمى منحنى العرض Supply Curve كما يوضحه الشكل رقم (٣٤) التالى :



الكميات المعروضة بملايين الأرادب

(شكل رقم ٣٤)

فالمنحنى (ع ع) فى هذا الشكل يمثــل منحنى عرض سلعة الذرة ، وهو لا يعدو أن يكون التعبير البيانى لجدول العرض السابق .

وأهم مايلاحظ على هــذا المنحنى أنه يرتفع إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين دلالة على أن الكمية المعروضة من سلعة الذرة تزيد بارتفاع الثمن، وتقل بانخفاضه وهــذا على النقيض من منحنى الطلب الذى ينحدر إلى أسفل، ومن هنا نلاحظ أن التغيرات فى الثمن والكمية المعروضة تسير عادة فى اتجــاه واحد . أى أن العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة علاقة طردية .

٥ ـ مرونة العرض :

سبق أن رأينا عند تحليل مرونة الطلب أن الكمية المطلوبة من بعض السلع قد تتغير تغيرا كبيرا نتيجة لتغير بسيط فى الثمن بينما تتغير الكمية المطلوبة من بعض السلع الأخرى تغيرا طفيفا .

وقد قلنا حينذاك أن الطلب على النوع الأول من السلع هو طلب مرن بينما الطلب على النوع الثانى هو طلب غير مرن .

ويمكننا هنا أن نعرف مرونة العرض بنفس الطريقة . فمرونة العرض تقيس لنا مدى التغير فى الكميات التى تعرض للبيع من سلعة معينة نتيجة التغير فى ثمنها . فإذا تغيرت الكميات التى تعرض فى السوق تغيرا أكبر من التغير فى الثمن كان عرض السلعة مرنا . أما إذا كان التغير فى الكميات أقل من التغير فى الثمن كان عرض السلعة غير مرن .

وتتفاوت السلع فيما بينها تفاوتا كبيرا من حيث درجة مرونة عرضها، بحيث يمكن التدرج هنا أيضا من عرض لانهائى المرونة إلى عرض مرن، ثم إلى عرض متكافىء المرونة (أى عرض مرونته تساوى الوحدة) ثم إلى عرض غير مرن ثم إلى عرض عديم المرونة .

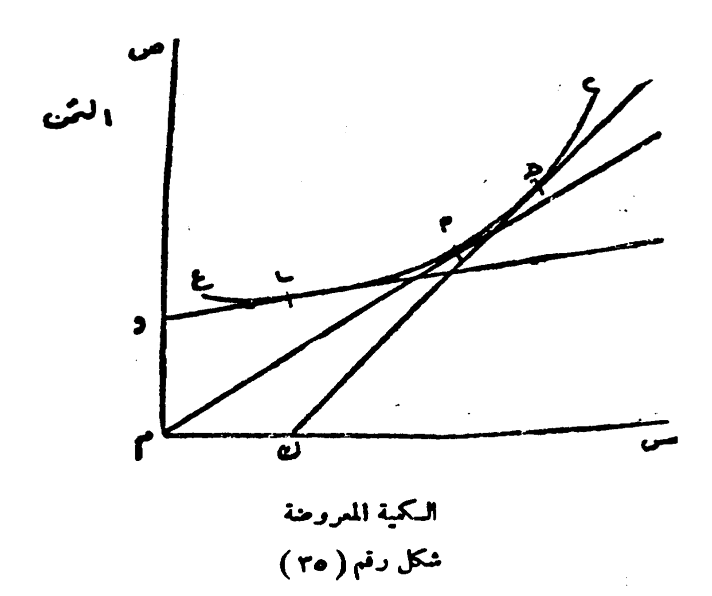
ويمكن قياس درجة مرونة عرض سلعة معينة عند ثمن معين قياساً عددياً بقسمة التغير النسبى فى الكمية المعروضة من السلعة، على التغير النسبى فى ثمنها أى

$$\text{أن مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبى فى الثمن}}$$

ومن الواضح هنا أن نتيجة هذه القسمة يمكن أن تتخذ أى قيمة بين الصفر وما لا نهاية .

فاذا كان ناتج القسمة مساو للصفر ، قيل أن العرض عديم المرونة ، وإذا كان أكبر من الواحد الصحيح ، قيل أن العرض مرن ، وإذا كان مساو للواحد الصحيح ، قيل أن العرض متكافىء المرونة وإذا كان أقل من الواحد الصحيح ، قيل أن العرض غير مرن ، وأخيراً إذا كان ما لانهاية قيل أن العرض لا نهائى المرونة .

وكذلك يمكن قياس درجة مرونة العرض عند أى نقطة على منحنى العرض قياسا هندسيا بأن نرسم مماسا لمنحنى العرض عند النقطة التى يراد معرفة المرونة عندها . فاذا كان المماس يمر بنقطة الاصل ، أى نقطة تقابل المحور الرأسى مع المحور الافقى ، كان المنحنى عند نقطة المماس متكافىء المرونة . أما إذا كان المماس يقطع المحور الرأسى كانت المرونة أكبر من ١ ، وإذا كان المماس يقطع المحور الافقى ، كانت المرونة أقل من ١ كما يتضح من الشكل رقم (٣٥) .



السكمية المعروضة
شكل رقم (٣٥)

فى هذا الشكل نجـد أن مرونة العرض أكبر من الواحد الصحيح عند النقطة ب، بمعنى أن منحنى العرض عند هـذه النقطة ذو مرونة كبيرة وذلك لأن المماس ب يقطع المحور الرأسى . أما عند النقطة أ ، فان منحنى العرض متكافىء المرونة (أى مرونته تساوى الواحـد الصحيح) وذلك لأن مماس هـذه النقطة يمر بنقطة الاصل م وأما عند حـ فرونة العرض أقل من الواحـــد الصحيح ، وذلك لأن المماس حـ ك يقطع المحور الافقى عند النقطة ك .

ويمكن إثبات النتائج التى توصلنا اليها فى قياس مرونة العرض ، باتخاذ نقطة على منحنى العرض ولتكن النقطة ب ، وسنفترض أنه كنتيجة لتغير الثمن زادت السكمية المعروضة بانتقـــال النقطة من ب إلى بَ وسنفترض

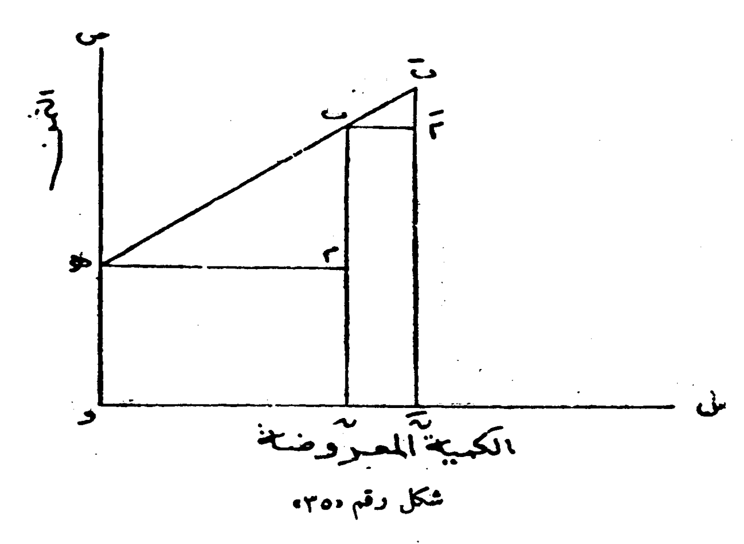
أن هذا المدى ضئيل جدا بحيث يمكن اعتباره خطا مستقيما .

مرونة العرض عند النقطة ب إذن هى عبارة عن :

$$\frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة}}{\text{الزيادة النسبية فى الثمن}}$$

طريقة العمل :

نسقط عمودين من النقطتين ب ، بَ على المحور الأفقى « و س » حتى يتلاقيا مع هذا المحـــور عند النقطتين ن ، نَ على التوالى . ثم نمد ب ،بَ على استقامته حتى يلتقى مع المحـور الرأسى « و ص » عند النقطـة هـ ثم نقيم من هـ عمـود على المحـور الرأسى يوازى المحـــور الأفقى حتى يلتقى مع العمـود ب ن فى م . وكذلك نمد مستقيم من ب يوازى المحور الأفقى حتى يلتقى مع العمود بَ نَ فى مَ ، وبحيث أن ب مَ = ن نَ كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم «٣٥»

مرونة العرض بحسب التعريف السابق تساوى :

$$\text{المرونة} = \frac{\frac{\text{ن نَ}}{\text{و ن}}}{\frac{\text{م بَ}}{\text{ن ب}}}$$

بما أن ن نَ = ب مَ ، و ن = هـ م . وبالنظر إلى أن △ △ (المثلثين) ب مَ بَ ، هـ م ب متشابهين . وبما إن الأضلاع المتناظرة متناسبة ، نظرية هندسية ، فان :

$$\frac{\text{ب مَ}}{\text{مَ بَ}} = \frac{\text{هـ م}}{\text{م ب}}$$

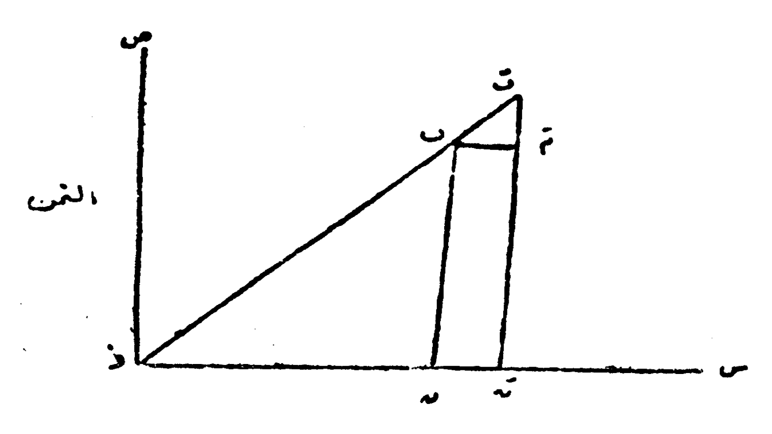
وبالتعويض وتغيير المقامات فى آن واحد ثم الاختصار فان:

$$\text{المرونة} = \frac{\frac{\text{ن نَ}}{\text{و ن}}}{\frac{\text{م بَ}}{\text{ن ب}}} = \frac{\text{ب مَ}}{\text{مَ بَ}} \times \frac{\text{ن ب}}{\text{و ن}} = \frac{\text{هـ م}}{\text{م ب}} \times \frac{\text{ن ب}}{\text{هـ م}} = \frac{\text{ن ب}}{\text{م ب}}$$

وبما أن ن ب كمية موجبة ، لأنها فوق الصفر ، ، م ب جزء من ن ب فان هذا يعنى أن ن ب أكبر من م ب وعلى هذا الأساس فان $\frac{\text{ن ب}}{\text{م ب}}$ لابد وأن تكون أكبر من الواحد الصحيح .

وهذا يلاحظ من وقوعها على خط مستقيم واحد .

ما إذا تقابل ب ت مع و ، أى نقطة الأصل كما فى الشكل ٣٦ ، .



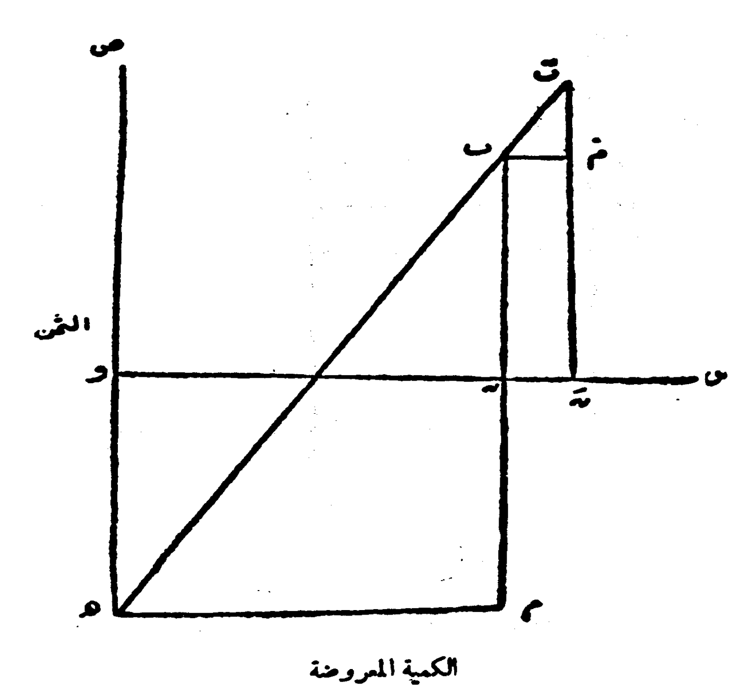
الكمية المعروضة

شكل رقم (٣٦)

فإن نقطة ه تنطبق على نقطة و ، (م) تنطبق على نقطة ن وعليه فإن م ب = ن ب ، ومن ثم فان المرونة فى هذه الحالة تساوى الواحد الصحيح.

ولكن إذا التقى المستقيم ب بَ مع المحور الأفقى فانه للوصول إلى نقطة ه لابد أن يقطع هذا المستقيم المحور الأفقى ، فإذا مددنا هذا المستقيم على استقامته حتى يلتقى مع المحور الرأسى ص فإن نقطة ه لابد وأن تكون أسفل المحور الأفقى أى فى الإتجاه السالب للمحور الرأسى كما يتضح من الشكل رقم (٣٧). فى هذه الحالة تكون نم سالبة ، وفى هذه الحالة تصبح م ب أكبر من ن ب .

وفى هذه الحالة تصبح $\frac{\text{ن ب}}{\text{م ب}}$ أقل من الواحد الصحيح .



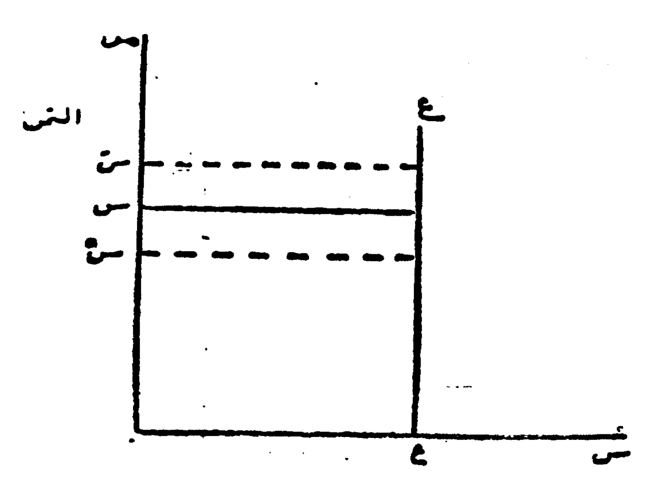
الكمية المعروضة

شكل رقم (٣٧)

٦ - درجة المرونة وشكل منحنى العرض :

هناك خمس حالات لمرونة العرض :

١ — عرض عديم المرونة perfectly Inelastic Supply : حيث لا يؤدى تغير الثمن إلى تغير فى الكمية المعروضة ، بمعنى أن الكمية المعروضة لاتستجيب إطلاقا للتغيرات فى الثمن . وفى هذه الحالة يكون المعامل العددى للمرونة مساويا الصفر ، ويأخذ منحنى العرض شكل الخط المستقيم العمودى على

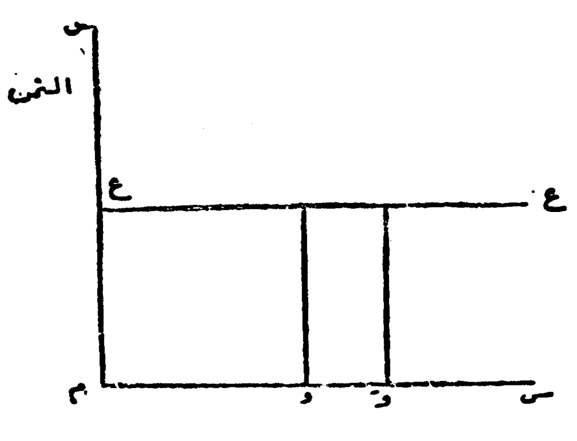


الكمية المعروضة
شكل رقم (٣٨)

المحور الأفقى ، أى يكون موازيا للمحور الرأسى كما يتضح من الشكل رقم (٣٨)

فنى هذا الشكل المنحنى (ع ع) يمثل حالة عرض عديم المرونة ، بمعنى أن الكمية المعروضة لاتستجيب اطلاقا للتغير فى الثمن حيث لاتتغير الكمية المعروضة (م ع) مهما ارتفع ثمنها إلى سَ أو انخفض إلى سً :

٢ ـ عرض لانهائى المرونة Infinitely Elastic Supply حيث لا يقابل تغير الكمية المعروضة أى تغير فى الثمن ، فالثمن ثابت لايتغير ، ولكن الكمية المعروضة هى التى تتغير . وفى هذه الحالة يكون المعامل العددى للمرونة مساويا لما لانهاية (∞) ، ويأخذ منحنى العرض شكل الخط المستقيم الموازى للمحور الأفقى . كما يتضح من الشكل رقم (٣٩) .

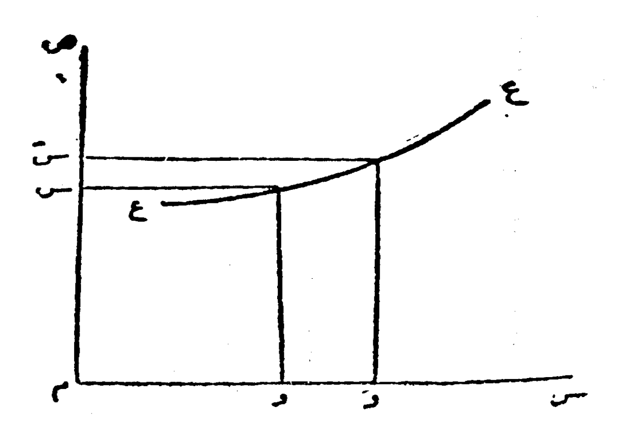


الكمية المعروضة

شكل رقم (٣٩)

فى هذا الشكل (ع ع) يمثل حالة عرض لانهائى المرونة ، وهنا عند ثمن معين وليكن م ع - يعرض المنتجون الكمية (م و) أو الكمية (م وَ) أو أية كمية أخرى عند نفس المستوى من الثمن .

٣ — عرض مرن Elastic Supply ، وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر ، وفى هذه الحالة يكون المعامل العددى للمرونة أكبر من الواحد الصحيح ، ويكون المنحنى قليل الإنحدار وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازى للمحور الأفقى ، كما يتضح من الشكل رقم (٤٠) التالى :

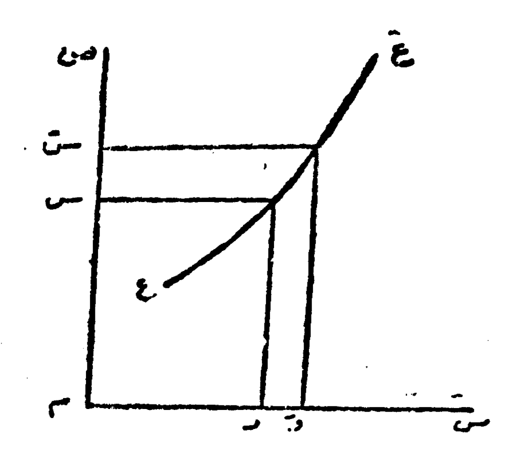


السكمية المعروضة

شكل رقم (٤٠)

فى هذا الشكل المنحنى (ع ع) يمثل حالة عرض مرن ، حيث أن ارتفاع الثمن من (م س) إلى (م سَ) قد أدى إلى زيادة فى السكمية المعروضة بنسبة أكبر . يلاحظ انها زادت من (م و الى م وَ) وهى كمية أكبر نسبيا .

٤ – **عرض غير مرن** Inelastic Supply وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير السكمية المعروضة بنسبة أقل . وفى هذه الحالة يكون المعامل العددى للمرونة أقل من الواحد الصحيح ويكون المنحنى شديد الإنحدار واقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازى للمحور الرأسى كما يتضح من شكل رقم (٤١) التالى :



الكمية المعروضة

شكل رقم (٤١)

فى هذا الشكل المنحنى (ع ع) يمثل حالة عرض غير مرن ، حيث أن إرتفاع الثمن من (م س) إلى (م سَ) ، قد أدى إلى زيادة الكمية المعروضة بنسبة أقل. نلاحظ أن الكمية قد زادت من (م و) إلى (م وَ) وهى كمية قليلة نسبيا .

٥ ـ عرض متكافىء المرونة :

وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير الكمية المعروضة بنفس النسبة ، وفى هذه الحاله يكون المعامل العددى المرونة مساوياً للواحد الصحيح ، ويأخذ العرض شكل الخط المستقيم الذى يبدأ من نقطة الأصل بزاوية قدرها ٤٥° .

الفصل العاشر

الطلب والعرض وتحديد الثمن

١ — الثمن نتيجة للطلب والعرض

فى هذا الفصل نجمع بين الطلب والعرض لنرى كيف يتحدد ثمن سلعة معينة فى ظروف المنافسة الكاملة فى لحظة زمنية معينة .

فالواقع أن لا الطلب وحده ولا العرض وحده يمكن أن يدلنا على الثمن الذى ستباع به السلعة فى السوق ، وإنما الثمن يتحدد بتفاعل قوى كل من الطلب والعرض معاً .

ولتوضيح ذلك نفترض أن الجدول التالى يوضح مختلف الكميات المطلوبة والمعروضة من سلعة معينة ولتكن سلعة الذره عند أثمان مختلفة فى فترة زمنية معينة.

جـــدول رقم ١٤

جدول الطلب والعرض على الذرة

ثمن الأردب بالجنيه	الكمية المطلوبة بملايين الأرادب	الكمية المعروضة بملايين الأرادب
٥	٩	١٨
٤	١٠	١٦
٣	١٢	١٢
٢	١٣	٧
١	١٩	صفر

من هذا الجدول نلاحظ وجود ثمن وحيد تتقابل عنده رغبات المشترين مع رغبات البائعين هو ثلاث جنيهات للأردب من الذرة ، فعند هذا الثمن يرغب المشترون فى شراء ١٢ مليون أردب من الذرة . ويرغب البائعون كذلك فى بيع ١٢ مليون أردب من الذرة .

هذا الثمن هو ما نطلق عليه « ثمن التوازن » إذ هو الثمن الذى يسوى بين الكمية المطلوبة والمعروضة فى السوق ، أو بعبارة أخرى هو الثمن الذى تتوازن عنده قوى الطلب من جانب المشترين ، وقوى العرض من جانب البائعين . وإذا حدث أى انحراف فى الثمن عن ثمن التوازن هذا ، فان هناك قوى تدفع به للعودة مرة ثانية إلى هذه النقطة .

فاذا حدث مثلا أن كان ثمن السوق ٥ جنيهات للأردب ، فعند هذا الثمن نجد أن رغبات المشترين لا تتفق مع رغبات البائعين ، إذ يرغب البائعون فى بيع ١٨ مليونا من الارادب فى حين يرغب المشترون فى شراء ٩ ملايين فقط .

ويستفاد من ذلك أن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة فى السوق عند هذا الثمن . أو بعبارة أخرى فإن ما يعرضه البائعون أكبر بكثير مما يطلبه المستهلكون من الذرة عندما يكون الثمن السائد فى السوق ٥ جنيهات للأردب .

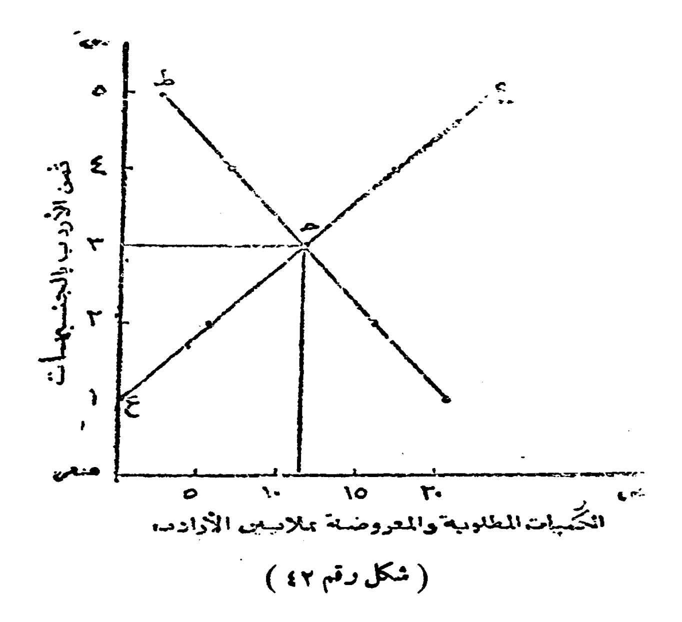
وهنا يضطر البائعون إلى سحب وتخزين جزء بعد آخر من الكمية المعروضة من الذرة . ولكن عندما يتراكم المخزون بدرجة كبيرة يضطر هؤلاء البائعون إلى خفض الثمن تدريجيا حتى يستقر فى النهاية عند ثمن التوازن ألا وهو ثلاثة جنيهات للأردب حيث تتعادل الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة .

وبالمثل لو فرضنا أن ثمن السوق كان جنيها واحداً للأردب ، فان هذا الثمن لا يوفق بين رغبات كل من البائعين والمشترين ، إذ فى حين يطلب المستهلكون ١٩ مليون أردب من الذرة عند هذا الثمن لا يعرض البائعون شيئا

منها . وإزاء ذلك يميل المستهلكون الذين يخفقون فى الحصول على الذرة إلى طلبها بثمن أعلى لإغراء البائعين على البيع . وكلما كانت الكمية التى يطلبها المشترون أكبر من الكمية التى يعرضها البائعون كلما اضطر المشترون إلى دفع ثمن أعلى لإغراء البائعين على البيع . وهكذا يأخذ الثمن فى الارتفاع تدريجيا حتى يستقر فى النهاية عند ثمن التوازن ألا وهو ثلاث جنيهات للأردب حيث تتعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة .

نخلص من هذا التحليل إلى فكرة هامة وهى أن أحوال إختلال التوازن فى السوق ترجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب ، فاذا تغلبت قوى العرض على قوى الطلب أى زادت الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة عند ثمن معين ، فان الثمن يميل إلى الانخفاض ، أما أذا تغلبت قوى الطلب على قوى العرض ، أى زادت الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة عند ثمن معين ، فان هذا الثمن يميل إلى الارتفاع . وإذا تعادلت هاتان القوتان عند ثمن معين ، فان هذا الثمن يثبت عند المستوى الذى يكون قد بلغه فعلا ، فلا يميل إلى الإرتفاع أو الانخفاض .

ويمكن تصوير ثمن التوازن فى الجدول رقم (٢١) السابق بيانيا بالشكل الآتى :



(شكل رقم ٤٢)

فى هذا الشكل التقى منحنى الطلب (ط ط) مع منحنى العرض (ع ع) فى نقطة (ج) حيث تحدد ثمن التوازن بثلاثة جنيهات للأردب من الذرة . وتحددت كمية التوازن بـ ١٢ مليون أردب .

٢ — التغيرات فى ظروف الطلب والعرض :

ليس هناك ما يدعو إلى افتراض ثبات ظروف الطلب والعرض بصفة دائمة بل أنها كثيراً ما تتغير فى اتجاهات مختلفة .

وترجع التغيرات فى ظروف الطلب أو العرض إلى عوامل كثيرة . فزيادة الطلب قد يكون مبعثها شدة الاقبال علـى السلعة لأسباب معينة ،

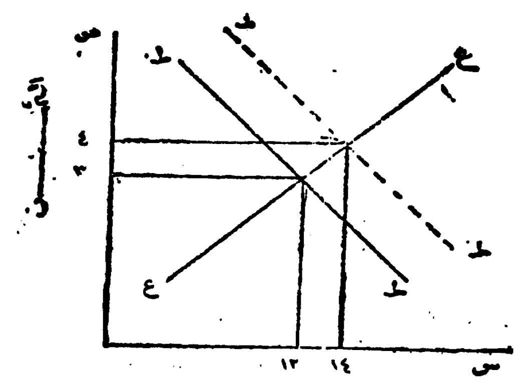
كالإقبال على المرطبات فى موسم الصيف ، وقد تكون زيادة الطلب راجعة إلى زيادة عدد المستهلكين أو تغير أذواقهم ، أو إلى ارتفاع أثمان السلع البديلة ، أو غير ذلك . وعلى العكس فقد يكون نقص الطلب راجعا إلى ضعف الإقبال على السلعة ، أو إلى هبوط الدخل النقدى ، أو إلى نقص عدد المستهلكين ، أو إلى انخفاض أثمان السلع البديلة أو غير ذلك .

كذلك فقد ترجع زيادة العرض إلى هبوط التكاليف عند إنتاج السلعة ، أو إلى انخفاض أثمان عوامل الانتاج كالأجور أو الريع أو لإكتشاف طريقة جديدة للانتاج بتكلفة أرخص . وعلى العكس فقد يكون نقص العرض راجعا إلى زيادة تكاليف الإنتاج ، أو إلى ارتفاع أثمان عوامل الإنتاج أو إلى ارتفاع أثمان السلع المكملة فى العملية الانتاجية وهكذا .

ويهمنا هنا أن نوضح آثار التغيرات فى ظروف الطلب والعرض على ثمن السلعة فى السوق .

١ — تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض :

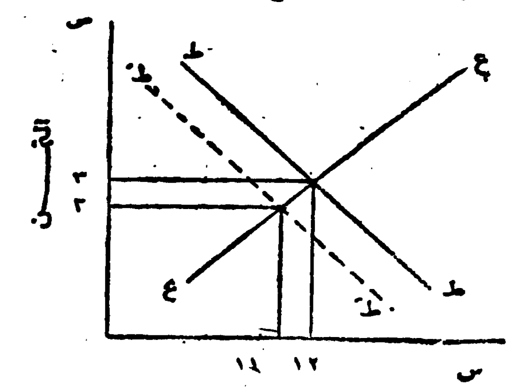
سنفترض الآن أن الطلب على سلعة الذرة قد زاد لسبب أو لآخر مع بقاء ظروف العرض على حالها . وفى هذه الحالة يتغير وضع منحنى الطلب حيث ينتقل بأكمله إلى اليمين دلالة عـــلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة كما يتضح من الشكل الآتى :



السكمية المطلوبة والمعروضة
شكل رقم (٤٣)

فى هذا الشكل نلاحظ زيادة الطلب إلى طً طً . ومع بقاء ظروف العرض ثابتة يرتفع الثمن من ٣ جنيهات إلى ٤ جنيهات للأردب ، كما تزيد الكمية المطلوبة والمعروضة من ١٢ مليون أردب إلى ١٤ مليونا .

ويمكننا أن نتصور كيف يؤدى انخفاض الثمن إلى نقص الطلب مع بقاء ظروف العرض على حالها ، إذ ينتقل منحنى الطلب بأكمله جهة اليسار دلالة على نقص الكمية المطلوبة من السلعة كما يتضح من الشكل الآتى :



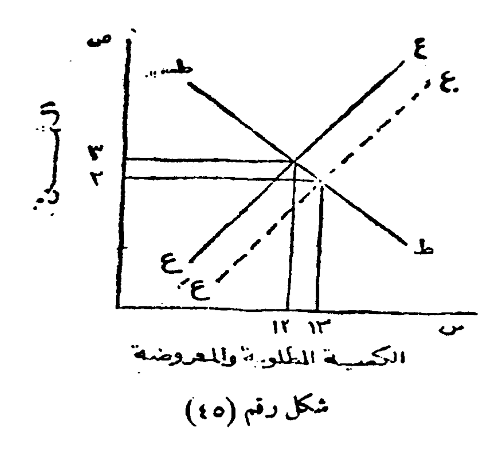
السكمية المطلوبة والمعروضة
شكل رقم (٤٤)

فى هذا الشكل نلاحظ نقص الطلب إلى طَ طَ ، ومع بقاء ظروف العرض ثابتة ، ينخفض الثمن من ٣ جنيهات إلى جنيهان للأردب ، كما تنقص الكمية المطلوبة والمعروضة من ١٢ مليون أردب إلى ١١ مليونا .

ب — تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب :

لننتقل الآن إلى الحالة التى تتغير فيها ظروف العرض مع بقاء ظروف الطلب على حالها .

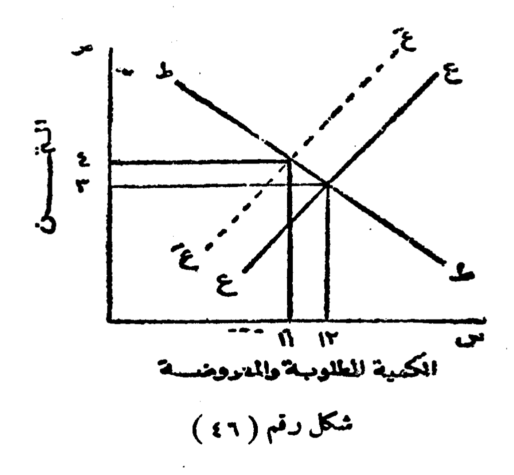
لنفترض أن العرض من سلعة الذرة قد زاد لسبب ما ، وأن ظروف الطلب بقيت على حالها دون تغيير . فى هذه الحالة ينتقل منحنى العرض بأكمله إلى اليمين دلالة على زيادة الكمية المعروضة من السلعة كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم (٤٥)

فى هذا الشكل نلاحظ انتقال منحنى العرض إلى عَ عَ ، ومع بقاء ظروف الطلب ط ط على حالها ينخفض الثمن من ٣ جنيهات إلى جنيهان للأردب ، كما تزيد الكمية المطلوبة والمعروضة من ١٢ مليون أردب إلى ١٣ مليون . وبنفس

الطريقة يمكننا أن نتصور ارتفاع الثمن إذا نقص العرض وظلت ظروف الطلب على حالها . إذ ينتقل منحنى العرض بأكمله إلى اليسار دلالة على نقص الكمية المعروضة من السلعة كما يتضح من الشكل الآتى :

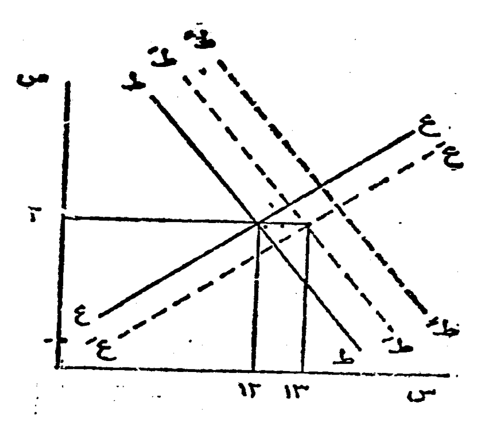


شكل رقم (٤٦)

فى هذا الشكل نقص العرض إلى عَ عَ ، ومع بقاء ظروف الطلب ثابتة ، يرتفع الثمن من ٣ جنيهات إلى ٤ جنيهات للأردب ، وتنقص الكمية المطلوبة والمعروضة من ١٢ مليون أردب إلى ١١ مليونا .

جـ — تغير ظروف الطلب وظروف العرض معا :

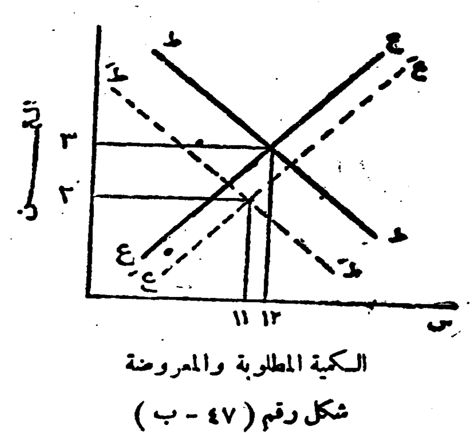
يمكننا أن نتصور تغير الطلب والعرض معا فى نفس الوقت ، وفى هذه الحالة قد يرتفع الثمن أو ينخفض أو يبقى على حاله ، كما قد تزيد الكمية المطلوبة والمعروضة أو تنقص أو تبقى على حالها . وفى الشكلين التاليين رقم ٤٧ أ ، ٤٧ب تصور حالتين من هذه الحالات :



الكمية المطلوبة والمعروضة

شكل رقم (٤٧ - ا)

فى الشكل ٤٧ - ا زاد الطلب وزاد العرض وبقى الثمن على ماهو عليه دون تغيير ، غير أن الكمية المطلوبة والمعروضة قد زادت من ١٢ مليون أردب إلى ١٣ مليونا .



الكمية المطلوبة والمعروضة

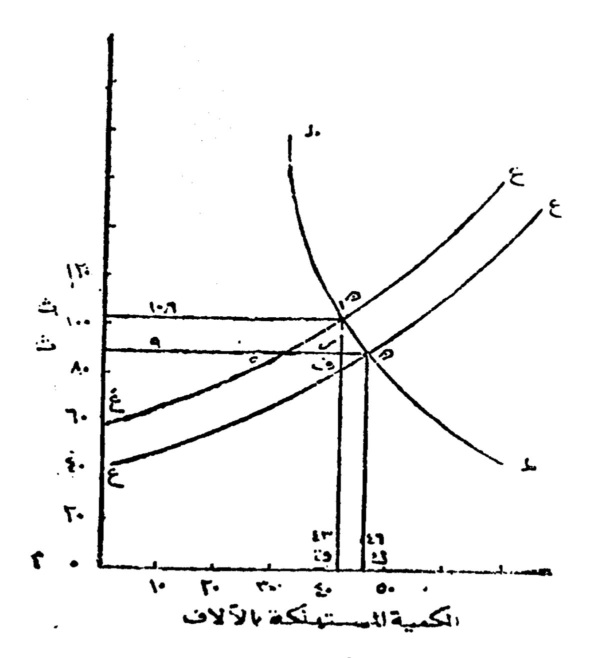
شكل رقم (٤٧ - ب)

وفى الشكل ٤٧ ب، زاد العرض وفى نفس الوقت نقص الطلب. والنتيجة هى أن الثمن انخفض من ٣ جنيهات إلى جنيهان للأردب ، ونقصت الكمية المطلوبة والمعروضة من ١٢ مليون أردب إلى ١١ مليوناً .

٣ ـ اثر الضريبة على ثمن التوازن :

من العوامل التى تؤدى إلى تغيير وضع التوازن بتغيير منحنى العرض فرض ضريبة على الإنتاج، فإذا فرضت الحكومة ضريبة على إحدى السلع وحصلتها من منتجى السلعة فمعنى ذلك أن الحكومة قد رفعت بطريقة غير مباشرة من تكاليف الإنتاج ، ويترتب على ذلك إنتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار دلالة على زيادة التكاليف عند كل مستوى من مستويات الإنتاج .

ويترتب على ذلك تغير نقطة التوازن الاولى إلى نقطة جديدة على يسار النقطة الاولى ، وأعلى منها . كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم (٤٨)

من هذا الشكل نلاحظ أن نقطة التوازن الأولى كانت عند ن ، وكان ثمن التوازن م ث (٩٠ قرشا للكيلو) . وعندما فرضت الحكومة ضريبة قدرها ٢٠ قرشا على الكيلو ارتفعت التكاليف بهذا القدر من الضريبة وأخذ منحنى العرض الشكل الجديد عَ عَ .

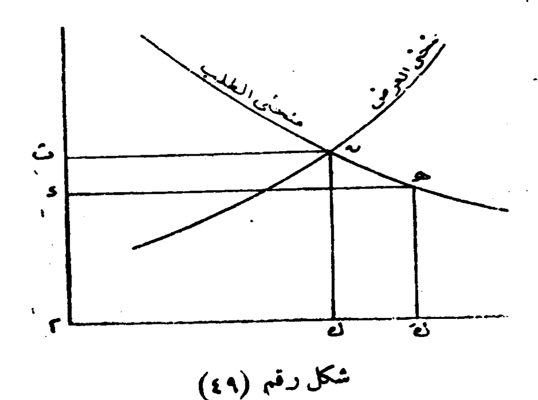
وعلى فرض ثبات منحنى الطلب أصبحت نقطة التوازن الجديدة ن١ ،وأصبح ثمن التوازن م ث١ (١٠٦ قروش) وأصبحت كمية التوازن م ق. وأصبح ما يحصل عليه المنتج لنفسه ثمنا للسلعة ٨٦ قرشا (١٠٦ - ٢٠) . وهذا أقل من الثمن السابق بمقدار أربعة قروش . فى حين أن المستهلك أصبح يدفع ١٠٦ قرشا بدلا من ٩٠ قرشا .

ومعنى ذلك أن الضريبة التى فرضتها الحكومة وقدرها ٢٠ قرشا توزع عبؤها بين المستهلك والمنتج بنسبة ١٦ : ٤ (ن١ ر : رف) أى أن المستهلك سوف يدفع أربعة أخماس الضريبة ويدفع المنتج خمس الضريبة .

٤ - توسع الطلب وانكماش الطلب (التغير فى الكمية المطلوبة)

على فرض ثبات منحنى العرض وكذلك منحنى الطلب يؤدى تغير الثمن إلى تغير نقطة التوازن على نفس منحنى الطلب فاذا انخفض الثمن زادت الكمية المطلوبة وإذا ارتفع الثمن قلت الكمية المطلوبة ويطلق على الحالة الأولى اصطلاح توسع الطلب Expantion of Demand وعلى الحالة الثانية انكماش الطلب Contraction of demand

كما يطلق عليها أيضا التغير فى الكمية المطلوبة Change in quantity demanded وذلك كما يتبين من الشكل الآتى :ـ



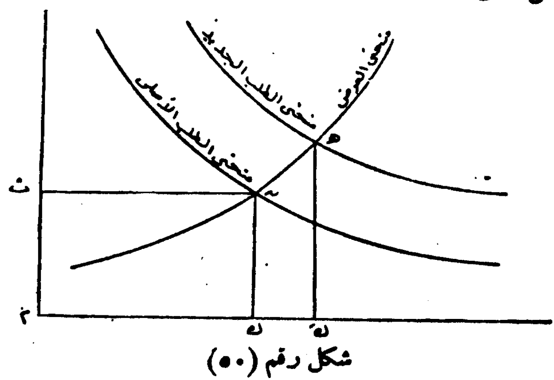
شكل رقم (٤٩)

٥ - زيادة الطلب ونقص الطلب (التغير فى الطاب)

لو غيرنا من الفروض التقليدية التى يقوم عليها تحليل الطلب وهى ثبات الدخل، وثبات الأذواق، وثبات أثمان السلع الأخرى، فان منحنى الطلب قد ينتقل بأ كمله

أما إلى اليمين أو اليسار . فى هذه الحالة وعلى فرض ثبات منحنى العرض يؤدى تغير شكل منحنى الطلب إلى انتقال نقطة التوازن إلى وضع جديد (ه) على المنحنى الجديد. ويطلق على زيادة الكمية فى هذه الحالة بزيادة الطلب Increase of demand كما يطلق على نقص الكمية بنقص الطلب Decrease of demand .

أى أن زيادة الطلب ونقص الطلب يتم بالانتقال الى منحنى جديد غير المنحنى الاصلى . كما يطلق عليها التغير فى الطلب Change in demand ونوضح ذلك فى الشكل الآتى : -



شكل رقم (٥٠)

ويجب التمييز بوضوح بين التغير فى الطلب والتغير فى الكمية المطلوبة الناشىء عن التغير فى الثمن .

فالتغير فى الكمية المطلوبة لا يتضمن انتقالا فى منحنى الطلب، وانما مجرد تحرك على منحنى قائم من نقطة إلى أخرى. فى هذه الحالة التغير فى الثمن لا يستلزم تغيراً فى الطلب على السلع ، وإنما تغيراً فقط فى الكمية المطلوبة ، حيث أن تعريف الطلب كما سبق بيانه يمثل المنحنى الكلى للكميات التى يمكن شراؤها عند كل الأثمان الممكنة.

فى حين أن التغيرَ فى الطلب ، أى الانتقال الكلى لمنحنى الطلب إنما ينشأ من التغير فى الفروض السابقة التى افترضنا ثباتها وهى الدخل ، وأذواق المستهلكين.

الفصل الحادى عشر

الانتـــاج

١ ـ معنى الانتاج قديما :

إن الذى يدفع المنتجين إلى عرض منتجاتهم فى السوق، هو جانب الطلب من قبل المستهلكين ويقتضى عرض السلع والخدمات القيام بعمليات الانتاج المختلفة.

وقد تطورت نظرية الإنتـــاج كغيرها من النظريات الإقتصادية الأخرى تطوراً كبيراً منذ عهد الطبيعيين . فقد نظر الطبيعيون إلى الإنتـاج على أنه خلق المادة ، ولهذا إعتبروا الزراعة هى العمل المنتج الوحيد، فالأرض فى رأيهم تعطى الكثير من الطيبات من بذور قليلة ولهذا فهى منتجة ، بينما نظروا إلى التجارة والخدمات الأخرى على أنها أعمال غير منتجة .

ولـكن بعد أن قام النظام الإقتصادى الحديث على التخصص لم يعد هناك إحتمال لتقسيم الأنشطة المختلفة إلى منتجه وغير منتجه .

٢ ـ معنى الانتاج فى المفهوم الحديث :

ذهب الفكر الحديث إلى إعتبار الإنتاج ليس خلق المادة كما ظن الأولون ، وإنمـا هو خلق المنفعة ، أو إضافة منفعة جديدة . بمعنى آخر إيجـاد إستعمالات جديدة لم تكن موجودة من قبل . فالخلق ليس من صنع الانسان ، وأنما هو من عمل ينفرد به الخالق المبدع سبحانه وتعالى ، وكل ما فى طاقة الانسان ومقدوره

إنما هو تغيير شكل المادة بما يتناسب وطرق اشباعها للحاجات .

وقد تعارف الاقتصاديون على إطلاق الانتاج على :

أولا : تلك العمليات التي تغير من شكل المادة فتجعلها صالحة لاشباع حاجة ما ، أو بعبارة أخرى تلك العمليات التي من شأنها خلق المنفعة أو زيادة المنفعة وهذه هي المنفعة الشكلية مثال تحويل الأخشاب إلى موائد أو أسرة وغيرها .

ثانيا : عمليات النقل من مكان تقل فيه منفعة الشيء إلى مكان آخر تزيد فيه المنفعة دون تغيير شكلها ، وهذه هي المنفعة المكانية .

ثالثا : عمليات التخزين ، حيث يضيف التخزين منفعة إلى السلعة ، هي الاحتفاظ بها لحين حاجة الناس اليها ،وقد يقتضي التخزين إجراء بعض العمليات الشكلية ولكنها تظل محتفظة بمادتها الأصلية فيطلق عليها المنفعة الزمنية . مثال ذلك الاحتفاظ بالفواكه والخضروات عن طريق التبريد . وكذلك الاحتفاظ بمياه الفيضان عن طريق الخزانات والسدود .

رابعا : الخدمات التي من شأنها تسهيل عملية التبادل ، فالتبادل من شأنه أن يزيد من المنفعة ، والمنفعة التي تنتج عن هذا الطريق يطلق عليها المنفعة التمليكية .

خامساً : أما أصحاب المواهب العقلية كالمهندس والمدرس والطبيب والمحامي ، وعمال المحال العامة ومؤسسات النقل والسياحة وغيرها . هؤلاء جميعاً يقدمون عملهم لأفرادهم في مسيس الحاجة اليها وهم إذ يشبعون هذه الحاجات ، إنما يقومون بالإنتاج وإن لم يكن في صورة مادية .

هذا الانتاج غير المادي يطلق عليه الخدمات .

نخلص من ذلك إلى أن العملية الإنتاجية، لا تعنى عملية الخلق ذاتها وإنما تعنى خلق المنفعة أو زيادتها ، وهى بهذا تشمل السلع والخدمات . ويتم التبادل فى السوق عن طريق الأثمان. هذه الأثمان لا تتوقف على طلب المستهلكين على هذه المنتجات فحسب ، وإنما أيضاً على تكاليف الإنتاج . غير أن التكاليف بدورها تعتمد على كميات العوامل المختلفة اللازمة لإنتاج منتج معين من ناحية ، وعلى الأثمان التى يجب أن تدفع لوحدات هذه العوامل فى مقابل استخدامها فى الإنتاج من ناحية أخرى.ولو ذهبنا إلى مدى أبعد فى التحليل نجد أن أثمان خدمات عوامل الإنتاج تتحدد بطلب المنشآت التجارية علىهذه العوامل ، ومقدار الكميات المتاحة من هذه العوامل عند الأثمان المختلفة من ناحية ، وعلى طبيعة المنافسة فى أسواق عوامل الإنتاج من ناحية أخرى . وفى النهاية نجد أن سلوك التكاليف يتوقف على المدى الذى يتغير فيه المنتج نتيجة التغير فى المستخدم من العوامل المختلفة .

من هذا المنطلق ، وكخطوة أولى نحو تحليل سلوك التكاليف عند كل مستوى من مستويات المنتج ، وكأساس لتحليل الطلب على عوامل الإنتاج بواسطة المنشآت الموجودة فى السوق كان من الضرورى أن نعطى العناية الكافية لنظرية الإنتاج .

ونظرية الإنتاج إذا ما تعمقنا فى دراستها نجد أنها تهتم بشرح طبيعة دوال الانتاج أى العلاقات الدالية بين كميات المستخدم من العوامل الانتاجية وكميات المنتج التى يعطينا إياها استخدام هذه العوامل . هذه الدوال ، فى أى حالة معينة تتحدد بصفة عامة بالاعتبارات الفنية ، والقانونية ، والنظام الاقتصادى القائم .

وفيما يتعلق بالتحليل الاقتصادى نجد أنه يهتم بطبيعة هذه الدوال ، وبدلالتها فى إيجاد التوافيق المثالية ، وكذلك بسلوك تكاليف الإنتاج عند ما تتغير أحجام المنتج .

ويمكن تصنيف دوال الإنتاج إلى مجموعتين رئيسيتين .

الأولى : المعاملات الفنية الثابتة .

الثانية : المعاملات الفنية المتغيرة .

يقصد بالمعاملات. كميات العوامل الضرورية لإنتاج وحدة واحدة من ناتج معين . فاذا كانت توافيق معينة يمكن استخدامها لإنتاج عدد معين من وحدات المنتج ولا يمكن إحلال أى عامل محل الآخر ، فان المعاملات فى هذه الحالة يطلق عليها بالمعاملات الثابتة . غير أن حالات المعاملات الفنية الثابتة عادة ما تكون محدودة بعمليات كيائية معينة ، أو تتوقف على معادلات رياضية محددة . أما إذا كان يمكن استخدام توافيق مختلفة لإنتاج منتج معين باحلال عامل محل آخر ، فان المعاملات فى هذه الحالة تكون متغيرة .

وتنقسم دراسة نظرية الإنتاج تبعاً لذلك إلى قسمين رئيسيين :

القسم الأول : يختص بسلوك المنتج عند ما تكون بعض العوامل متغيرة والاخرى ثابتة .

القسم الثانى : يختص بسلوك المنتج عند ما تكون جميع العوامل متغيرة .

مما سبق نرى أن الإنتاج ذو أهمية بالغة، وهو يشمل أنواعاً عديدة جداً من حياتنا الإقتصادية . وتظهر هذه الاهمية إذا قنا بدراسة حجم الإنتاج فى دولة ما ، إذ أن ذلك سوف يمكننا من الحكم على مستوى المعيشة هل هو منخفض أم مرتفع ، إذا قارنا حجم الإنتاج فى هذه الدولة منسوباً إلى حجم السكان بحجم الإنتاج النسبي فى دولة أخرى . فالانتاج إذن هو أساس ما يحصل عليه الأفراد من السلع والخدمات ، وبالتالى هو أساس الرفاهة الاقتصادية بشرط أن يكون توزيعه بطريقة عادلة .

الفصل الثاني عشر

العلاقة بين المستخدم والمنتج

قانون تناقص الغلة

١ — مقدمة

أشرنا فى الفصل السابق إلى وجود نوعين من المعاملات الفنية للانتاج ، ثابتة ومتغيرة . وعند ما تكون المعاملات الفنية متغيرة ، كما هو الحال فى أغلب العمليات الإنتاجية ، فانه يمكن إنتاج منتج معين بعدد من التوافيق المختلفة إذا كان من الممكن إحلال عامل محل آخر بسهولة .

ومثال ذلك استخدام نوع من الوقود محل آخر (السولار محل البنزين — البوتاجاز محل الكيروسين) أو إستخدام المعدات الرأسمالية محل الأيدى العاملة والعكس .

ومعرفة التوافيق المختلفة تعتبر ضرورية لسببين :

الأول — تتمكن المؤسسة عن طريق معرفة رد الفعل النسبي للمنتج لكل تغير فى المستخدم ، أن تحصل على أحسن توفيق ممكن .

أى أنها تستطيع الحصول على التوفيق الذى يمكنها من الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة .

الثانى — سلوك المنتج عند ما تتغير التوفيقات النسبيه هى المحدد الأول لسلوك التكاليف المتوسطة عند ما تزيد المؤسسة من الإنتاج فى الفترة القصيرة جداً التى لا تستطيع فيها تعديل كل العوامل المستخدمة . ويترتب على ذلك أن سلوك المنتج فى هذه الظروف تكون هى المحدد للعرض والثمن فى فترة معينة من الزمن .

الناتج المتوسط والناتج الحدى :

قبل أن نبدأ فى تحليل العلاقة بين التغيرات فى المنتج التى تترتب على تغير معين فى المستخدم يجب الإشارة إلى إصطلاحين أساسيين هما النـــاتج المتوسط والناتج الحدى .

أولا : الناتج المتوسط :

هو الناتج الكلى بالنسبة للوحدة الواحدة من العامل المتغير أو هو خارج قسمة الناتج الكلى على العامل المتغير .

ثانيا : الناتج الحدى :

هو الإضافة إلى الناتج الكلى الذى ينشأ من استخدام وحدة إضافية من العامل المتغير مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة .

٣ ـ قانون تزايد وتناقص الغلة :

يقرر هذا القانون أنه «إذا زيد أحد عناصر الإنتاج المستخدمة فى عملية انتاجية ما ، مع بقاء العناصر الأخرى ثابتة، فان مقدار الزيادة فى الناتج الكلى الناجمة عن إضافة وحدة واحدة من عامل الإنتاج المتغير تتزايد أولا ثم تأخذ فى التناقص» .

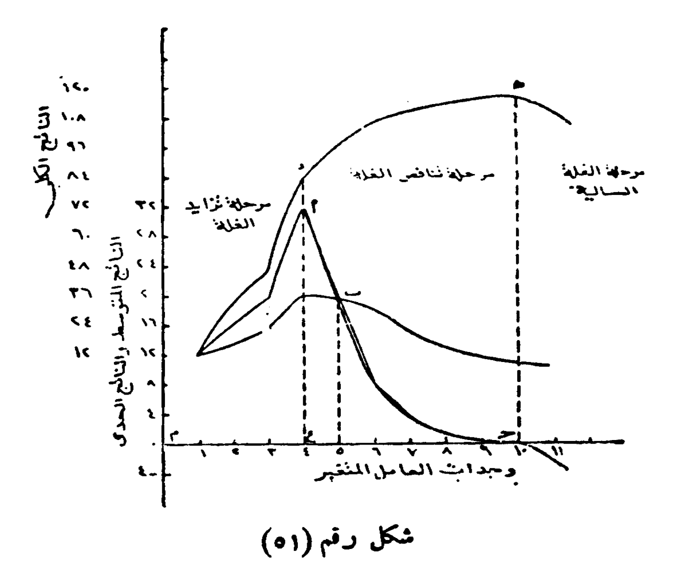
هذا القانون ليس قانونا رياضيا، وانما هو مستمد من الدراسات التجريبية. فقد اتضح من التحليل الإقتصادى على أساس الفروض العامة والدراسات التجريبية أنه بزيادة الكميات من عامل أو أكثر مع كمية معينة من العوامل الثابتة فان المنتج سوف يزيد أولا بمعدل متزايد، وفى هذه الحالة يفوق معدل الزيادة فى المنتج معدل الزيادة فى المستخدم ، ولكن فى النهاية فان معدل الزيادة فى المنتج سوف يقل بالتدريج ويهبط إلى أن يصبح أدنى من معدل الزيادة فى المستخدم .

ويمكن إيضاح ذلك بالجدول الآتى والرسم البيانى التوضيحى .

جدول رقم ١٥

سلوك المنتج عندما يتغير المستخدم من العوامل المتغيرة

١ العامل الثابت فدان واحد من الأرض مع مقدار ثابت من رأس المال	٢ العامل المتغير عمال	٣ نسبة التغير فى المستخدم من العامل المتغير ٪	٤ الناتج الكلى أردب	٥ نسبة التغير فى الناتج الكلى ٪	٦ الناتج المتوسط أردب	٧ الناتج الحدى أردب	٨ المرحلة	٩ التصوير الدقيق الناتج الحدى
الفدان الأول	٠	—	—	—	—	—	—	
الثانى	١	—	١٢	—	١٢	١٢	تزايد الغلة	١٢
الثالث	٢	١٠٠	٢٨	١٣٣	١٤	١٦		١٦
الرابع	٣	٥٠	٤٨	٧٠	١٦	٢٠		٢٠
الخامس	٤	٣٣	٨٠	٦٧	٢٠	٣٢		٣٢
السادس	٥	٢٥	١٠٠	٢٥	٢٠	٢٠		٢٠
السابع	٦	٢٠	١٠٨	٨	١٨	٨		٨
الثامن	٧	١٦	١١١	٢٫٨	١٥٫٨٥	٣	تناقص الغلة	٣
التاسع	٨	١٤	١١٣	١٫٨	١٤٫١٣	٢		٢
العاشر	٩	١٢	١١٤	٠	١٢٫٦٧	١		١
الحادى عشر	١٠	١١	١١٤	٠	١١٫٤	٠		٠
الثانى عشر	١١	١٠	١١٠	٠	١٠	- ٤	الغلة السالبة	- ٤


الناتج الكلي
الناتج المتوسط والناتج الحدي
مرحلة تزايد الغلة
مرحلة تناقص الغلة
مرحلة الغلة السالبة
وحدات العامل المتغير

شكل رقم (٥١)

فرضنا فى تكوين بيانات الجدول (١٥) السابق ، أن منتجا معينا لديه قطعة أرض مساحتها ١٢ فدانا متماثلة من حيث خصائص التربة . خصص لزراعة كل منها قدراً معيناً من السماد والمعدات الرأسمالية، أى نفترض ثبات كل مايتعلق باستخدامات رأس المال . كما فرضنا أن هذا المنتج قام بتشغيل عدد من العمال فى هذه الأرض على النحو الآتى :

الفدان الاول تركه بدون عمال ، وقام بتشغيل عامل واحد فى الفدان الثانى، واثنين فى الفدان الثالث وهكذا .

وباستعراض أرقام الناتج الكلى نجد أن الفدان الاول لم يحصل منه على أى ناتج (١) .

وعندما قام بتشغيل العامل الاول لزراعة الفدان الثانى بلغ إنتاج هذا الفدان نتيجة تشغيل هذا العامل ١٢ أردباً ، وبتشغيل عاملين على الفدان الثالث ارتفع الناتج الكلى إلى ٢٨ أردباً وهكذا .

وبتحليل البيانات الواردة فى الجدول نلاحظ :

١ ـ أن الناتج الحدى يزيد أولا بمعدل متزايد كلما زاد المنتج. لوتركنا القيمة الاولى للناتج الحدى نجد أنه زاد من ١٦ إلى ٢٠ أردباً بنسبة ٢٥٪ ، ومن ٢٠ إلى ٣٢ بنسبة ٦٠٪ فى هذه المرحلة يزيد الناتج المتوسط أيضاً طالما أن المنتج يزيد بمعدل أكبر من المستخدم من العامل المتغير . ويتضح ذلك بمقارنة الخانة رقم ٣ والخانة رقم ٥ .

---

(١) من المحتمل أن يؤدى تساقط المطر الى نمو بعض المزروعات، ولكن مالم يكن هناك عامل يقوم بمتابعة هذا الزرع وجنى الحصاد فلن يكون هناك انتاج بالمعنى الذى نقصده وهو توفر عاملين على الأقل أحدهما ثابت والآخر متغير .

٢ — ولكن بعد نقطة معينة تبدأ الزيادة فى المنتج فى التباطؤ، ومن ثم يبدأ الناتج الحدى فى الهبوط .

ويظهر هذا فى الجدول السابق عند إستخدام العامل الرابع . فباستخدام هذا العامل زاد المنتج من ٤٨ أردب إلى ٨٠ أردبا بنسبة ٦٧ ٪ فى حين زاد المستخدم بنسبة ٣٣ ٪ فقط. ووصل الناتج الحدى إلى ٣٢ أردبا وهو أقصى قيمة بلغها الناتج الحدى فى هذا الجدول ، ويمثل ذلك النقطة ا فى الشكل رقم ٥١ .

وباستخدام العامل الخامس زاد المنتج إلى ١٠٠ أردب بنسبة ٢٥ ٪ ، وهى نسبة أقل من نسبة الزيادة السابقة وتساوى نسبة الزيادة فى المستخدم .

٣ - وزيادة الناتج الحدى بنسبة أقل جعل منحنى هذا الناتج يأخذ فى الهبوط .

٤ - ومن ناحية أخرى ، طالما كان الناتج الكلى يزيد بمعدل أكبر من الزيادة فى العامل المتغير ، فان الناتج المتوسط يستمر فى الإرتفاع حتى ولو كان الناتج الحدى آخذاً فى الهبوط .

٥ — ولكن فى النهاية يأخذ معدل الزيادة فى الناتج الكلى فى الهبوط إلى مستوى أدنى معدل الزيادة فى العامل المتغير (قارن خانتى ٣ ، ٥ فى الجدول) وهنا يبدأ ، الناتج المتوسط فى الهبوط .

٦ — عند النقطة التى يصل فيها الناتج المتوسط إلى أقصى قيمة له ، يتعادل عندها مع الناتج الحدى الهابط .

يتضح ذلك فى الجدول عند العامل الخامس، وفى الرسم البيانى عند النقطة ف

٧ — بمقارنة أرقام الناتج الحدى والناتج المتوسط ، نجد أنه طالما كان الناتج الحدى أكبر من الناتج المتوسط ، فان الأخير يزيد ، ويكون دائما أقل من الناتج

الحدى . ولكن بمجرد أن يأخذ الناتج الحدى فى الهبوط إلى مستوى أدنى من الناتج المتوسط فان الاخير يهبط ، ولكن فى هذه الحالة يكون الناتج الحدى أقل من الناتج المتوسط .

٨ — يستمر الناتج الحدى فى الهبوط حتى يصل إلى الصفر عند النقطة حـ وفى هذه الحالة يكون الناتج الكلى قد وصل إلى أقصى قيمة .

٩ — إذا أستمر المنتج فى إستخدام مزيد من العامل المتغير بعد أن يصل الناتج الحدى إلى الصفر فان الإنتاجية الحدية للعامل المتغير تصبح سالبة وفى هذه الحالة ينحدر منحنى الناتج الكلى الى أسفل دلالة على نقص الناتج الكلى .

على هذا الأساس يمكن تقسيم سلوك المنتج بزيادة المستخدم من العامل المتغير الى ٣ مراحل يوضحها الخطان ع د ، حـ هـ فى الشكل السابق .

المرحلة الأولى : ويطلق عليها مرحلة تزايد الغلة .

وفى هذه المرحلة يزيد كل من الناتج الحدى والناتج المتوسط .

المرحلة الثانية : ويطلق عليها مرحلة تناقص الغلة .

وفى هذه المرحلة يهبط الناتج الحدى باستمرار حتى يصل الى الصفر وعندما يصل الناتج الحدى الى الصفر فان الناتج الكلى يكون قد وصل الى أقصى قيمة له .

المرحلة الثالثة : وهى مرحلة الغلة السالبة .

وهى المرحلة التى يقل فيها الناتج الكلى وفى هذه الحالة يكون الناتج الحدى سالبا .

٤ — **تحليل مراحل الغلة :**

بهذا الشرح المبسط لقانون تناقص الغلة يمكن أن نحلل سلوك الناتج الحدى والمتوسط فى المراحل المتتابعة ، وهى الثلاث مراحل التى سبق الاشارة اليها .

اولا — مرحلة تزايد الغلة :

اذا حاول شخص ما أن يدير متجرا بمفرده — بحيث يقوم بكل الأعمال بنفسه ، فإن مجهوده سيتوزع على اتجاهات عديدة بحيث يصبح أثر ذلك المجهود ضئيلا فى النهاية فى حين أن إنتاجية هذا الشخص تكون كبيرة نسبيا إذا ما عمل فى متجر صغير ، ولو أخذنا فى إضافة أعداد متتابعة من العمال نجد أن كل فرد سوف يضيف الى الناتج الكلى اضافات متزايدة . ولكن بعد حد معين نجد أن الإضافة التى يضيفها العامل الجديد تصبح أقل مما أضافه العامل السابق ، وهذا راجع الى أن بعض العوامل أصبحت تقف فى طريق العوامل الأخرى بدلا من أن تكون مساعدة لها ، وبالتالى تمنعها من تؤدى عملها بكفاءتها العادية ، التى افترضنا أنها متجانسة .

وهذا يعنى أن مرحله تزايد الغله يمكن أن تعزى الى الكفاءة الكبيرة فى استخدام بعض العوامل الثابتة عند مزجها بكميات أكبر من العوامل المتغيرة الأخرى .

فمثلا بعض المعدات الرأسمالية تحتاج الى حد أدنى من العمال لكى تعمل بكفاءتها وفى بعض الأحيان لا يمكنها أن تعمل على الاطلاق بدون حد أدنى من العمال . ولكن بإضافة عدد اضافى من العوامل المتغيرة نجد أن هذه المعدات أصبحت تعمل بكفاءة أكثر ومن ثم يرتفع الناتج الحدى بنسبة كبيرة .

وهناك من الأعمال ما يصعب القيام بها بعامل واحد فى حين أن اضافة العامل

الثانى قد يؤدى زيادة الإنتاج إلى الضعف ، ومن هذه الأنواع عامل البناء . فعامل البناء ومهمته وضع لبنة فوق أخرى لإقامة حائط منزل، ولو فرضنا أن هذا العامل يعمل بمفرده فانه لاشك سيضيع وقتا طويلا ونشاطا كبيراً فى تسلق الحائط صعوداً وهبوطا بالطوب والمعدات بينما إضافة عامل آخر يسهل له العمل كثيراً ويضاعف من إنتاجه . وكذلك الحال بالنسبة للفلاح الذى يدرى المحاصيل لإستخلاص الحب من السنابل لوضعه فى صومعة الغلال (الجرن) فشخصان يمكنهما أن يضعا القمح فى الصومعة فى أقل من نصف الوقت الذى يحتاج اليه شخص واحد بمعدات معينة وبطريقة فنية معينة .

وفى بعض خطوط الانتاج ، لا يمكن أن يظهر أى أثر لمرحلة تزايد الغلة ، وذلك عندما يتعذر الحصول على وحدات العامل المتغير فى الوحدات الصغيرة (أى إذا كان لايمكن استئجار الشخص لفترة أقل من يوم) وذلك بسبب عدم قابلية العوامل المستقلة للتجزؤ .

مرحلة تناقص الغلة :

نصل إلى هذه المرحلة عندما يصبح استخدام العامل المتغير غير متكافىء مع العوامل الثابتة . فعندما نصل الى هذه النقطة يؤدى زيادة العامل المتغيرالى هبوط الناتج الحدى ، لأن عدد وحدات العامل الثابت تصبح غير متناسبة بالنسبة إلى عدد وحدات العامل المتغير .

والسلوك الحقيقى للناتج الكلى ، وكذلك الناتج المتوسط والحدى عند النقطة التى يبدأ عندها كلا من الناتج المتوسط والحدى فى الانخفاض يتوقف على طبيعة العملية الانتاجية ، وعلى صفات العامل الثابت والمتغير التى تشتمل عليها . فاذا كان العامل الثابت يشتمل على عدد كبير من الآلات من النوع الذى يمكن أن يعمل

مع كميات صغيرة من العامل المتغير ، فان الناتج الحدى من المحتمل أن يكون ثابتاً نسبياً على مدى حد معين ، كلما كانت العوامل المتغيرة متزايدة ، وذلك بسبب أن الوحدات الاضافية ستستخدم لكى تعمل بالآلات القديمة . فمثلا فى متجر معين ، نجد أن جزءاً من المتجر لابد أن يغلق إذا كان عدد العمال قليلا ، ولكن بتشغيل عمال أكثر نجد أن الأمر يحتاج إلى إستخدام وحدات أكثر من الأجزاء المغلقة من المتجر ومن ناحية أخرى ، إذا كان العامل الثابت يتكون من عدد كبير من الوحدات الغير قابلة للتجزؤ وغير قابلة للتكيف — أى إذا كانت مجموعة العوامل الثابتة تحتاج إلى كمية من العوامل المتغيرة حتى يمكن استعمالها فان الناتج الحدى بعدالزيادة الأولية سيهبط بحدة بمجرد توافرالعددالضرورى منالعاملالمتغير. فمثلا إذا أخذنا شركة سيارات يتعين عليها تشغيلسيارة واحدة دورة واحدة فىاليوم بين نقطتين ، فلابد لها من سائق واحد وكمية معينة من البنزين . وأى سائقأضافى أو كمية أضافية من البنزين ستكون أنتاجيتها صفر بلا شك فى هذه الحالة .

مرحلة الغلة السالبة :

المرحلة الثالثة التى لاتسمح أى مؤسسة لنفسها أن تصلها ، هى التى يؤدى فيها أستخدام العامل المتغير إلى نقص الإنتاج الكلى ، وتكون فيها الأنتاجية الحدية لهذا العامل سالبة . وفىمثل هذه الحالة نجد أن كثيراً منوحدات العامل المتغيرالتى كانت تستخدم بكفاءة مع العاملالثابت قدأصابها العطب ، أوأصبحت عاجزة عن أن تؤدى دورها بكفاءتها العادية .فوجود عدد كبير من الموظفين فىمتجرصغير لايؤدى إلى صعوبة التعامل بين بعضهم والبعض فحسب ، وإنما أيضاً يجعل هناك صعوبة فىدخول المستهلكين إلىالمتجر.كذلك وجود عدد كبيرمن العمال فىمصنع مايؤدى إلىعرقلة عمل كلمنهم للآخر.فىمثلهذه الحالة فإن تخفيض وحداتالعامل

المتغير ، لاشك سيؤدى إلى زيادة الناتج الكلى ، كما أن تخفيض عدد وحدات العامل الثابت فى مرحلة تزايد الغلة يؤدى إلى زيادة الناتج الكلى ، إذا كانت ظروف تزايد الغلة ترجع فقط إلى تزايد وحدات العامل الثابت عن معدلها المعتاد .

٥ — التوفيق الأمثل للمزج بين عوامل الانتاج :

طالما أن كلا من الناتج الحدى والناتج المتوسط يتغير عندما تتغير نسب هذه العوامل ، فاننا نجد بلا شك أن توفيقاً معيناً يكون أكثر ربحية من توفيقات أخرى لانتاج مستوى معين من الانتاج.ومن المهام الأساسية لأى منشأة أختيار أمثل التوافيق الممكنة للمزج بين هذه العوامل. بعبارة أخرى يجب على المؤسسة أن تبحث فى الطريقة الفنية المزج بين العوامل المختلفة بحيث تجعل تكلفة أنتاج منتج معين أقل ما يمكن . والطريقة المثلى لمزج العوامل لا يمكن أن تتحدد منفردة على أساس دالة الانتاج وحدها ، أى على أساس الظروف التكنولوجية السائدة ، طالما أن الكفاءة النسبية لطرق المزج المختلفة تعتمد أيضاً على الأثمان التى يجب أن تدفع لمختلف وحدات العوامل المتغيرة . فإنشاء طريق للسكك الحديدية مثلا لا يمكن تقريره على ضوء البيانات المتوافرة عن العربات والوقود فقط ، وإنما يجب أيضا معرفة الأثمان النسبية للمعدات، وتكاليف الوقود ، وتكاليف العوامل الأخرى اللازمة لكل نوع من أنواع المعدات .

الخلاصة :

١ — مما سبق يمكن أن نخلص الى : القـــوة المسئولة عن سلوك المنتج عندما تتغير نسب المستخدم يمكن ردها إلى أعتبارين أساسين .

أولا — وجود وحدات معينة من العامل المستخدم ، لا يمكن أستخدامها بكفاءة مالم يكن هناك حد أدنى من العوامل الأخرى .

ثانيا — عمل قانون تناقص الغلة :

٢ - يقرر هذا القانون أنه إذا زادت كميات عوامل معينة، بينما ظلت كميات العوامل الأخرى ثابتة ، فان معدل الزيادة فى الناتج الكلى وكذلك الناتج الحدى بعد نقطة معينة سوف يهبط . وطالما أن الهبوط فى معدل الزيادة فى الناتج الحدى يكون مستمرا، فان هذا المعدل سوف يهبط إلى أدنى من معدل الزيادة فى المستخدم من العوامل المتغيرة وكذلك سوف يهبط الناتج المتوسط المادى .

٣ - من الضرورى أن نلاحظ أن هذا القانون يختص فقط بتلك الحالات التى تتغير فيها النسب ، أى حيث تزيد كميات بعض العوامل بالنسبة لكميات العوامل الأخرى . أما إذا زادت كل العوامل بنفس النسبة أى إذا ضوعفت كميات كل العوامل مثلا ، فان القانون لا يكون صالحا لتفسير هذه الحالة .

٤ - يقوم قانون تناقص الغلة على مقدمتين :

الأولى - فرض وجود مستوى معين من الفن التكنولوجى

بمعنى أن القانون يختص بسلوك المنتج عندما تتغير المستخدمات فى ظل مستوى معين من الطرق الفنية المتاحة .

أو بعبارة أخرى لابد من التمييز بين آثار التغييرات فى عوامل الانتاج كما هى، وتلك الناشئة عن إدخال طرق فنية محسنة. وعلى الرغم من أنه فى فترة معينة يمكن حدوث كلا النوعين من التغير ، فان آثار أحدهما تكون مميزة عن الأخرى بشكل واضح .

الثانية - فرض تجانس الوحـــدات المستخدمة

بمعنى أن كل وحدة من الوحدات المستخدمة متساوية فى الكفاية الإنتاجية

مع الوحدات الاخرى ، وبالتالى يمكن إحلالها بأى وحدة أخرى .

٥ ـ وإذا كان الأمر كذلك ، فكيف تفسر عمل قانون تناقص الغلة ؟

أى ماالذى يؤدى إلى ظهور تناقص الغلة بعد أن كان آخذاً فى التزايد ؟

المشاهد أن الناتج الحدى يقل بصفة عامة لأن كل وحدة متتابعة للعامل المتغير يكون لديها فى أول الأمر كية أقل من النسبة المالية للعامل الثابت لتعمل معها ، ولكن بمجرد أن تصل إلى النقطة التى يكون عندها عدد الوحدات المتغيرة مناسباً لاستخدام العامل الثابت بأكثر كفاية ممكنة ، فان أى زيادة فى العامل المتغير بعد هذا الحد سوف تضيف مقادير متناقصة بالتدريج للناتج الـــكلى . وهذا المبدأ لايقتصر على نوع معين من الاعمال دون الآخر ، وإنما يسرى على كل الأنواع سواء كان فى الزراعة أم التجارة أم الصناعة .

٦ ـ المعدل الحدى للاحلال بين العوامل المختلفة

يمكننا تسهيل شرح الطريقة المثلى للمزج بين العوامل المختلفة باستخدام فكرة المعدل الحدى للاحلال ، وتطبيقها على العوامـل المختلفة . وفكرة المعدل الحـدى للاحلال هى نفس الفكرة التى شرحناها عند مناقشة موضوع توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء ، ولكن مانزيد على ذلك هنا ، هو تطبيقها للاحلال بين عامل وآخر بواسطة المؤسسة بدلا من الاحلال بين السلع الاستهلاكية بواسطة المستهلك الفرد .

ونعنى بالمعدل الحدى للاحلال بين العاملين الانتاجيين عـدد الوحدات الضرورية من العامل ص لـكى تحل محل وحدة من العامل س للابقـاء على نفس المستوى من الإنتاج .

فى صناعة كصناعة الغسالات ، إذا فرضنا أن الصلب والألمنيوم يمكن كل منها أن يحل محل الآخر ، فان المؤسسة المنتجة ستجد أنه بوسعها استخدام عدد كبير من التوفيقات من كلا المعدنين لانتاج عدد من الغسالات . فن الممكن مثلا استخدام الصلب فقط ، أو الألمنيوم فقط ، وبين هذين الحدين يمكن استخدام توفيقات مختلفة تشتمل على كميات مختلفة من المعدنين لانتاج هذا المنتج كما يتضح من المثال الآتى (١) :

جدول رقم (١٦)

التوفيقات المختلفة من الألومنيوم والصلب التى يمكن بمقتضاها
إنتاج ٢٠٠ وحدة من الغسالات فى اليوم

(١) الألومنيوم (بالطن)	(٢) الصلب (بالطن)	(٣) المعدل الحدى للاحلال
٠	١٠	٤
١	٦	٣
٢	٣	٢
٣	١	٣/٤
٤	١/٤	١/٤
٥	٠	

(١) أنظر : Due J. E. and Clower R. W. : Intermediate Economic Analysis chap. 7 p. 128

من البيانات الواردة فى هذا الجدول نلاحظ أن المؤسسة إذا استخدمت الصلب فقط ، فان انتاج ٢٠٠ وحدة من الغسالات تحتاج إلى ١٠ أطنان من الصلب فى حين أنها تحتاج إلى خمسة أطنان من الألومنيوم إذا استخدمت هذا المعدن فقط فى الانتاج .

ولكن إذا كان ولا بد لها أن تستخدم المعدنين معا فسنجد هناك توافيق مختلفة تتراوح بين(صفر ، ١٠) ، (٥) ، صفر) كما هو واضح فى الجدول السابق.

وهكذا يمكن تكوين توافيق مختلفة كل منها يعتبر بديلا للآخر وتؤدى نفس الغرض وهو انتاج ٢٠٠ وحدة من الغسالات .

ومعنى وجود توافيق مختلفة أن لكل كمية من الألمنيوم معدلا حديا لإحلال الألمنيوم بالصلب . والمعدل الحدى للاحلال هذا هو كمية الصلب التى يجب إضافتها مقابل الاستغناء عن وحدة واحدة من الألمنيوم .

فمثلا إذا بدأنا بالتوفيق الذى يحقق لنا المنتج المعين باستخدام ٥ وحدات من المنيوم ولانستخدم الصلب إطلاقا وأردنا استخدام المعدنين ، فان الأمر يستلزم إضافة ½ طن من الصلب لكى تتخلى عن وحدة واحدة من الألمنيوم ، فيصبح التوفيق الجديد ٤ طن المنيوم ، ½ طن صلب .

وإذا أردنا أن نستخدم ٣ أطنان من الالمنيوم فان الأمر يستلزم اضافة ¾ طن من الصلب لكى تتخلى عن طن واحد من الألمنيوم فيصبح التوفيق الجديد ٣ طن المنيوم ، طن واحد صلب .

وإذا أردنا أن نخفض الالمنيوم طن آخر فان الأمر يستلزم إضافة ٢ طن من الصلب .

وهكذا نلاحظ أن كل تخفيض لطن من الألمنيوم يحتاج إلى مقادير متزايدة من الصلب كما فى الخانة رقم ٣ فى الجدول السابق إذ نجدها تبدأ بـ $\frac{1}{4}$ ثم تصبح $\frac{3}{4}$ ثم ٢ ثم ٣ ثم أخيراً ٤ طن .

هذا التزايد فى مقدار الصلب كلما تخلينا عن وحدة واحدة من الألمنيوم يمثل لنا تناقص المعدل الحدى للاحلال ، وهذا واضح لو نظرنا إلى الجدول من أعلى إذ نجد الأرقام تنخفض من ٤ إلى ٣ ثم إلى ٢ ثم إلى $\frac{3}{4}$ وأخيراً إلى $\frac{1}{4}$ كما نلاحظ أن نسبة الانخفاض تتزايد من ٢٥ ٪ إلى ٣٣ ، ٦٢ر٥ وأخيراً ٦٧ ٪ .

هذه العلاقة تعرف باسم قانون تناقص المعدل الحدى للاحلال بين عوامل الانتاج.

ويمكن صياغة هذا القانون على النحو الآتى :

« كلما زادت كمية أى من عوامل الانتاج بالنسبة لكمية العوامل الأخرى فان عدد وحدات العامل الثانى الضرورية لكى تحل محل وحدة واحدة من العامل الأول ، وتبقى على نفس المستوى من الانتاج ، سوف تهبط ، طالما أن الناتج الحد للعامل الأول يهبط بالنسبة للناتج الحدى للعامل الثانى » .

والنسبة التى ينخفض بها المعدل الحدى للاحلال تقيس لنا المدى الذى يمكن به إحلال أحد العاملين محل الآخر ، فاذا كان كل منهما بديلا كاملا للآخر ، أى إذا كان من الممكن استخدام أحد العاملين بمفرده لانتاج نفس المنتج فان المعدل الحدى للاحلال لن يتغير أبدا . فى المثال السابق إذا كان من الممكن استخدام أى من الصلب والألمنيوم فى انتاج كل أجزاء الغسالة بنفس النسبة ، فان المعدل الحدى للاحلال سيظل ثابتا . أى أن العاملين سيكونان متماثلان من ناحية الاستخدام فى الانتاج حتى ولو كان مختلفين من الناحية المادية . أى أننا نعتبرهما فى هذه الحالة سلعة واحدة .

ولـكن من ناحية أخرى إذا كان العاملان لا يمكن لأحدهما أن يحل محل الآخر فى أى غرض من أغراض الانتاج ، فان المعدل الحدى للاحلال سيتعذر تحديده ، لأنه لن يكون هناك انتاج على الاطلاق إذا ما أحللنا عامل محل آخر .

وإذا ماوجدت مثل هذه العلاقة بين كل عوامل الانتاج التى تستخدمها المؤسسة فان التوفيق المستخدم سوف يتحدد كلية بالظروف الفنية ، ولا يمكن أن يكون هناك احلال بين عوامل الانتاج . وهذه هى حالة المعاملات الفنية الثابتة للانتاج أما إذا كان يمكن إحلال العاملين جزئيا ، فان المعدل الحدى للاحلال سوف يتغير بدرجة كبيرة بتغير النسب بحيث تتراوح من مالا نهاية إلى مقادير ضئيلة جداً تقترب من الصفر .

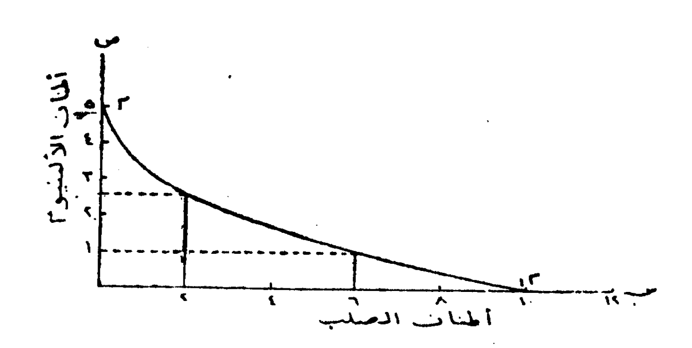
ولنفرض مثلا أنه فى حالة انتاج الغسالات يمكن استخدام الصلب أو الألمنيوم لانتاج أغلب الأجزاء ، ولكن الصلب أفضل من استخدام بعض الأجزاء لضعف مادة الألمنيوم . فى هذه الحاله بمجرد أن تنخفض كمية الصلب إلى الحد الأدنى اللازم لعمل هذه الأجزاء ، فان المعدل الحدى للاحلال سوف يصبح مالا نهاية ، لأنه سيكون من غير الممكن احلال الألمنيوم محل الصلب ، إذا أردنا الحصول على نفس المنتج . وإلى أن نصل إلى هذه النقطة ، فان المعدل الحدى للاحلال بين الاحلالات الجزئية سوف تقيس لنا سهولة إحلال العوامل بين بعضها البعض.

وإذا كنا قد استخدمنا للآن فى شرح المعدل الحدى للاحلال بيانات خاصة بعاملين فقط فان ذلك إنما كان بقصد التبسيط لا أكثر . وعندما تستخدم المؤسسة عدد أكبر من العوامل ، فسكيون هناك معدلات حدية منفصلة بين كل اثنين من العوامل المستخدمة ، ولـكن ينطبق عليها نفس المبدأ السابق فى التحليل .

٧ ـ خريطة الناتج المتساو (١)

يمكن توضيح التوافيق المختلفة لعاملين من عوامـل الانتاج والتي يمكن بمقتضاها إنتاج كمية معينة من المنتج بالرسم البياني،وذلك برصدالبيانات الخاصه بكميات عامل معين على المحور الرأسي ، وكميات العامل الآخر على المحور الأفقي والخط الذي يبين لنا التوافيق المختلفة التي يمكن بمقتضاها إنتاج كمية معينة من المنتج يعرف باسم الناتج المتساو Iso Quant .

وإذا استخدمنا بيانات إنتاج الغسالات نرصد كميات الألمنيوم على المحور الرأسي ، وكميات الصلب على المحور الأفقي كما في الشكل الآتي :



شكل رقم (٥٢)

في هذا الشكل منحنى الناتج المتساو (م م١) يبين لنا التوافيق المختلفة التي يمكن

(١) أنظر Due J. E & Clower R. W. : Intermediate Economics. p.130

بمقتضاها إنتاج ٢٠٠ وحدة من الغسالات يومياً (مع كميات مختلفة من العوامل الاخرى) على أساس المعدلات الموضحة فى الجدول السابق كما أن انحدار منحنى الناتج المتساو عند أى نقطة يبين لنا المعدل الحدى للاحلال بين هذين العاملين عند هذه النقطة . فى الظروف العادية يكون منحنى الناتج المتساو محدبا بالنسبة لنقطة الأصل بفعل قانون تناقص المعدل الحدى للاحلال بين العاملين إذ كلما زادت كمية عامل معين كلما قلت كمية العامل الآخر اللازمة للاحلال محل وحدة واحدة من العامل الأول إذا كنا نرغب فى إنتاج نفس المنتج . وهكذا نجد ان الجزء الأيمن من منحنى الناتج المتساو يكون موازيا تقريبا للمحور الأفقى بينما نجد أن الجزء الأيسر منه موازى تقريبا للمحور الرأسى . وإذا كان العملان كل منهما بديل كامل للآخر فان منحنى الناتج المتساو سيكون خطا مستقيما إذ فى هذه الحالة يكون المعدل الحدى للاحلال ثابتا . ومن الناحية المقابلة إذا كان كل من العاملين لايصلح لأن يحل أحدهما محل الآخر فان منحنى الناتج المتساو سيكون على شكل خطين متعامدين بزاوية قائمة بالنسبة لنقطة الأصل مشيراً بذلك بأن أى منتج معين يحتاج إلى حد أدنى من كميات كلا العاملين . وكلما كان من السهل إحلال عامل محل آخر كلما قل التواء منحنى الناتج المتساو .

٨ ـ النسب المثلى للتوفيق بين العاملين

معرفة المعدلات الحدية للاحلال بين سلعتين لاتبين لنا فى حد ذاتها الكميات المثالية اللازمة لاستخدام كل منها، أى أنها لاتبين لنا التوافيق التى تمكن المؤسسة من إنتاج مستوى معين من الإنتاج بأقـــل تكلفة ممكنة . هذه التوافيق يمكن تحديدها فقط إذا أمكن معرفة تكاليف العوامل المختلفة وكذلك المعدلات الحدية للاحلال بينها .

فإذ فرضنا فى مثال الغسالات السابق أن طن الألمنيوم يتكلف ٣٠ جنيها وأن طن الصلب يتكلف ١٥ جنيها وعلى فرض أن التكاليف الأخرى ثابتة وقدرها ٥٠٠٠ جنيه فإن التكاليف الكلية التى يمكن بمقتضاها إنتاج ٢٠٠ وحدة من الغسالات بالتوافيق المختلفة من الصلب والألمنيوم تصبح كالآتى :

جدول رقم (١٧)

يبين تكاليف إنتاج ٢٠٠ وحدة من الغسالات

بتوافيق مختلفة من الصلب والألمنيوم

الألمنيوم (طن)	الصلب (طن)	تكاليف الألمنيوم (جنيه)	تكاليف الصلب (جنيه)	التكاليف الأخرى (جنيه)	التكاليف الكلية (جنيه)
٠	١٠	٠	١٥٠	٥٠٠٠	٥١٥٠
١	٦	٣٠	٩٠	٥٠٠٠	٥١٢٠
٢	٣	٦٠	٤٥	٥٠٠٠	٥١٠٥
٣	١	٩٠	١٥	٥٠٠٠	٥١٠٥
٤	١/٤	١٢٠	٣٫٧٥	٥٠٠٠	٥١٢٣٫٧٥
٥	صفر	١٥٠	٠	٥٠٠٠	٥١٥٠

تكلفة الطن من الألمنيوم ٣٠ جنيها .

تكلفة الطن من الصلب ١٥ جنيها .

من هذه البيانات نجد أن أقل حد للتكاليف وبالتالى التوفيق الأمثل المزج بين العنصرين هو عندما يستخدم .

٢ طن المنيوم ٣٠ طن صلب .

أو) ٣ طن المنيوم ، ١ طن صلب .

وإذا كانت البيانات التى تحت أيدينا اوجدت لنا توفيقين ، فذلك لأن هذه البينات تتغير تغيراً منفصلا ، أى بوحدات كبيرة ، ولكن إذ تيسر لنا معرفة البيانات عن أجزاء أصغر من وحدات عوامل الإنتاج تصل إلى الكسور (أى إذا استطعنا أن نحصل على بيانات تتغير تغيرا متصلا) فإننا لن نجد إلا توفيقا واحداً هو التوفيق الأمثل .

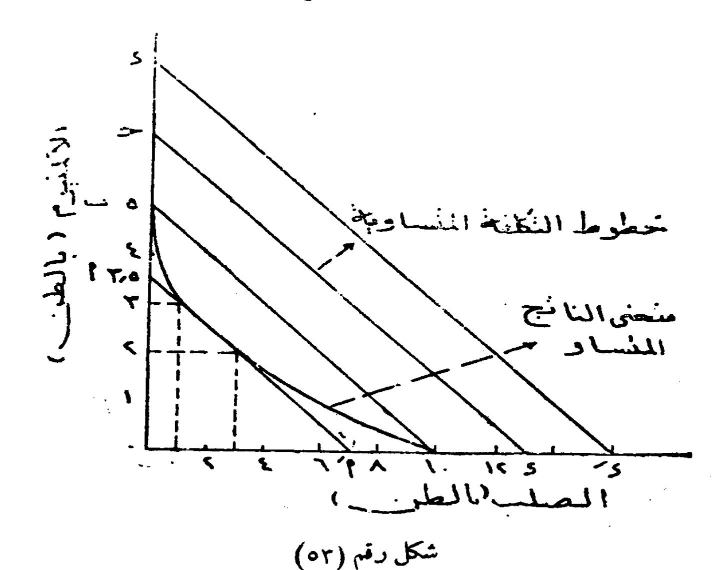
وبمراجعة البيانات الواردة فى الجدولين رقم ١٦ ، ورقم فإننا نجد أن التوفيق الذى يحقق أقل تكاليف ممكنة هو الذى يكون فيه المعدل الحدى للاحلال ٢ : ١ وهذا يساوى النسبة بين ثمنى العاملين ٣٠ : ١٥ . والعلاقة بين معدل ثمنى العاملين والمعدل الحدى للاحلال مسألة جوهرية للحصول على توفيق أقل تكلفة ممكنة ، وأى انحراف عن هذه النقطة ينتج عن زيادة فى تكاليف العامل المضاف بدرجة أكبر من الانخفاض فى العامل الذى قلت كميته . فمثلا على أساس بيانات الجدول رقم (١٧) إذا أنقصنا كمية الألمنيوم من ٢ طن إلى طن واحد ، فإن النقص فى تكاليف الإنتاج سيكون ٣٠ جنيهاً بينما تكاليف الكمية اللازمة من الصلب للاحلال محل طن الألمنيوم ولإمكان إنتاج نفس المنتج ستزيد بمقدار ٤٥ جنيها (٣طن × ١٥ جنيه) أى أن الانحراف عن النقطة السابقة أدى إلى زيادة التكاليف بمقدار ١٥ جنيهاً (١٢٠ — ١٠٥ جنيه) . وكذلك زيادة الالمنيوم من ٣ طن إلى ٤ طن تؤدى إلى زيادة الالمنيوم بمقدار ٣٠ جنيهاً ، ولكن الإنخفاض فى تكاليف الصلب ستكون ١١٫٢٥ جنيها [١] ومن ثم تزيد التكاليف الكلية بمقدار ١٨٫٧٥ جنيهاً [٢] .

(١) الانخفاض فى كمية الصلب $\frac{٣}{٤}$ × ١٥ = = $\frac{٤٥}{٤}$ = ١١٫٢٥ .

(٢) الفرق بين (٣٠ — ١١٫٢٥ = ١٨٫٧٥)

٩ ــ التوفيق الأمثل بيانيا :

يمكن إيضاح التوفيق الأمثل بالرسم البيانى . باضافة خط التكلفة المتساو إلى منحنى الناتج المتساو ، وذلك لإيجاد الكميات المختلفة التى يمكن شراؤها من العاملين بانفاق مقدار معين من النقود . كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم (٥٣)

فى هذا الشكل إذا فرضنا أن المبلغ المنفق هو ١٠٥ جنيهاً ويمثله خط التكلفة المتساو ا اَ ، فان هذا الخط يبين لنا إمكانية شراء ٣،٥ طن من الألمنيوم إذا كنا سنستخدم الألمنيوم فقط ، و ٧ طن من الصلب إذا كنا سنشترى الصلب فقط وهكذا . وخط التكلفة المتساو يمثله خط مستقيم طالما أن أثمان السلعتين ثابت بصرف النظر عن الكميات المشتراه . ويمكن أن يكون لكل نفقة معينة خط تكلفة متساو ، ولذلك يمكن أن يكون هناك أكثر من خط كالخطوط ب ، ح ، ى

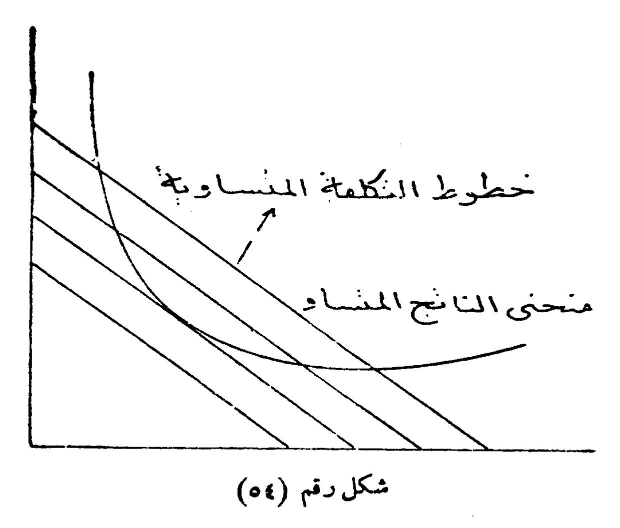
ويمكن الحصول على أقل تكلفة ممكنة لإنتاج منتج معين باختيار التوفيق الذى يمكننا من إنتاج نفس المنتج بأقل من أى توفيق آخر، هذا التوفيق يمكن استنتاجه من الرسم عندما يمس أقل خط تكلفة متساو (١) منحنى الناتج المتساو الذى يمثل الكمية المراد إنتاجها . ومن هنا فإن نقطة التماس بين خط التكلفة المتساو ومنحنى الناتج المتساو هى التى تحدد لنا التوفيق الأمثل للمزج بين العاملين (على أساس أن منحنى الناتج المتساو منحنى أملس Smooth Curve فإذا لم يكن الأمر كذلك فسيكون هناك أكثر من نقطة تماس وبالتالى أكثر من توفيق أمثل للمزج بين العاملين).

وكما نلاحظ من الشكل رقم (٥٣) فإن شرط التماس لا يحدد لنا نقطة واحدة، وإنما يبين لنا مدى من النقط بين ٣ طن صلب و ٢ طن ألمونيوم ، وطن واحد صلب و ٣ طن ألمنيوم .

وبالرجوع إلى الجدول رقم (١٧) نجد أن التوفيق الأمثل إنما يقع بين هذين الحدين ، أما لو أمكن لنا الحصول على تغير متصل فى البيانات فإن التماس لا يكون إلا عند نقطة واحدة كما فى الشكل الآتى :

---

(١) هو الخط الواقع فى الطرف الأيسر ، اذ كلما اقترب خط التكلفة من خط الأصل كلما كان أصغر ما يمكن .



شكل رقم (٥٤)

وتظهر أهمية خط التكلفة المتساو الذى يمس منحنى الناتج المتساو، فى بيان كيفية اقتناء وحدات العوامل الضرورية بأقل تكلفة ممكنة . فأى خط أدنى من هذا الخط لا يمكننا من شراء العوامل اللازمة لإنتاج المنتج المطلوب ، فى حين أن أى خط أعلى منه يؤدى إلى إنفاق لامبرر له. وعند أى نقطة على منحنى الناتج المتساو غير نقطة التماس سيكون الانفاق على المنتج أكبر منه عند نقطة التماس .

وعند نقطة التماس سنجد أن ميل منحنى الناتج المتساو (الذى يمثل المعدل الحدى للاحلال بين العاملين) وميل خط التكلفة المتساو (الذى يمثل النسبة بين ثمنى العاملين) سيكونان متساويين . وهكذا سيكون المعدل الحدى للاحلال مساويا للنسبة بين الثمنين عند هذه النقطة (١) .

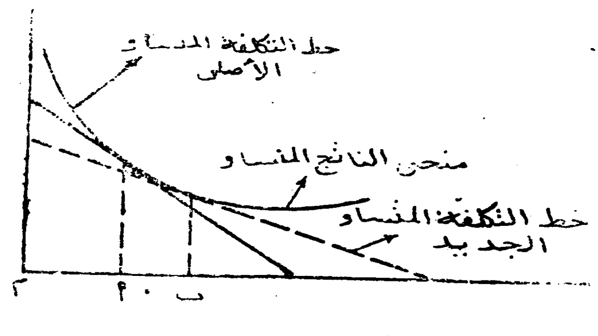
---

(١) من المفيد أن نعيد للذاكرة أن منحنى الناتج المتساو يبين لنا الكميات المختلفة من العاملين الضرورين لانتاج منتج معين بينما يبين لنا خط التكلفة المتساوى الكميات المختلفة من العاملين الذين يمكن الحصول عليها بإنفاق مبلغ معين .

١٠ — مرونة الاحلال بين العاملين

لقد تكلمنا حتى الآن فى شرح التوفيق الأمثل بين العاملين على أساس أثمان معينة لها . ومن الممكن التوسع فى التحليل لنأخذ فى الاعتبار التغيرات النسبية فى الأثمان والتغيرات المترتبة عليها فى الكميات .

تغير ثمن أى عامل من عوامل الإنتاج-على فرض بقاء العوامل الأخرى ثابتة يحتاج إلى إعادة النظر بالتعديل فى النسبة بين العاملين ، حيث أن التغير فى ثمن أى عامل سيؤدى إلى الإخلال بالتوازن فى النسبة بين الثمنين والمعدل الحدى للاحلال، ويستمر التعديل حتى يعود التعادل بين النسبتين مرة ثانية. فاذا كان المعدل الحدى للاحلال بين العاملين يهبط تدريجيا ، فان تغير الثمن سوف يحدث تغيرا جوهريا فى الكميات النسبية المشتراة من العاملين .



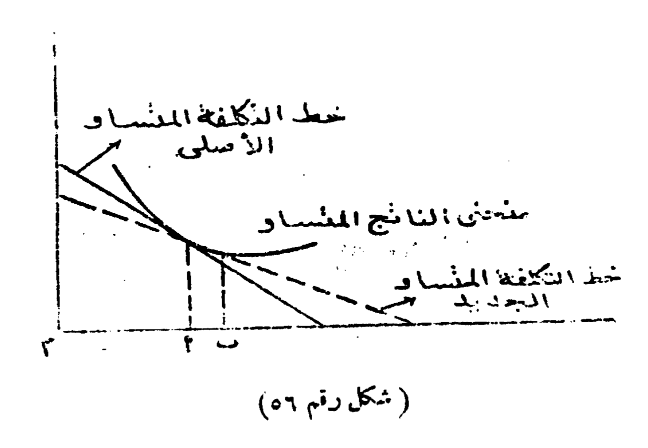
شكل رقم (٥٥)

وإذا كان المعدل الحدى للاحلال يهبط بسرعة فانه سوف يحدث تغيرا ضئيلا فى هذه الكميات النسبية ،لأن الزيادة فى كمية العامل الذى انخفض ثمنه سوف يقابلها التخلى عن مقدار ضئيل جدا من العوامل الأخرى. أو بعبارة أخرى أن الزيادة فى كميات

العامل الذى انخفض ثمنه يقابلها تنازل عن مقدار ضئيل فقط من كميات العوامل الأخرى .

وإذا أردنا أن نعبر عن ذلك بيانيا ، فان التغير فى ثمن عامل ما ، يغير أيضا من وضع نقطة التماس بين منحنى الناتج المتساو وخط التكلفة المتساو ومن ثم ينشأ عنه توفيق أمثل جديد كما يتضح من الشكل رقم ٥٥ .

وإذا كانت درجة الاحلال بين السلعتين مرتفعة ، فان انحناء الناتج المتساو يكون قليلا ، ومن ثم سوف يكون انتقال نقطة التماس بدرجة كبيرة (من م ا إلى م ب كما فى الشكل رقم ٥٥) كما تكون الزيادة فى كمية العامل الذى انخفض ثمنه كبيرة نسبيا . أما إذا كانت درجة الإحلال بين العاملين منخفضة ، فان الانحناء سوف يكون حادا والزيادة فى كمية العامل الذى انخفض ثمنه سوف يكون قليلا (كما يتضح من الانتقال من م ا إلى م ب فى الشكل رقم ٥٦) .



(شكل رقم ٥٦)

١١ – نطاق تطبيق قانون تناقص الغلة :

قانون تناقص الغلة يختص فقط بسلوك المنتج Output عندما تكون نسب العوامل متغيرة ، أى عندما تزيد كمية عامل واحد أو أكثر (أو تقل) بينما يظل المستخدم من العامل الآخر ثابتا . ولهذا ، فان هذا القانون يكون له دلالة فى كل الظروف (فيما عدا الحالات التى تكون فيها معاملات الانتاج ثابتة) لإعادة التكيف النسبي (١) فى المستخدم من العوامل المختلفة اللازمة للحصول على التوفيق الأمثل ، وذلك لأن اعادة التكيف للحصول على هذا التوفيق يشتمل بالضرورة على تغيرات فى الكميات النسبية لمختلف العوامل المستخدمة .

ونظرا لأن الانتاج يقتضى فى بعض الأحيان تغير كل عوامل الانتاج لذلك كان من الضرورى أن نعطى بعض الاهتمام للعلاقة بين المستخدم والمنتج عندما تتغير كل العوامل .

غلة الحجم

زيادة المستخدم من كل العوامل بنسبة معينة ، قد تؤدى إلى زيادة المنتج بنفس النسبة. أى أن مضاعفة المستخدم مثلا قد تؤدى إلى مضاعفة المنتج ، ولكن ليس شرطا أن يحدث هذا فى كل الأحوال كقانون عام . هذا السلوك يعرف باسم مبدأ غلة الحجم The Principle of Returns to Scale فعندما تزيد المؤسسة من كميات كل العوامل المستخدمة ، فان من المحتمل أن يزيد المنتج أولا بسرعة أكبر من معدل الزيادة فى المستخدم ، ولكن هذه الزيادة لايمكن أن تستمر إلى مالا نهاية ، وانما لابد لها وأن تنقص فى النهاية .

---

(١) اعادة النظر لتعديل المعدل الحدى للاحلال ليتعادل مع النسبة الجديدة بين الثمنين.

وتمر هذه الظاهرة شأنها فى ذلك شأن قانون تناقص الغله بمراحل ثلاث هى زيادة الغله بالنسبة للحجم ، ثم ثبات الغلة وأخيراً تناقص غله الحجم .

أولا : زيادة غلة الحجم

زيادة غلة الحجم هى المرحلة التى تؤدى فيها زيادة المستخدم بنسبة معينه إلى زيادة المنتج بنسبة أكبر .

ويمكن رد أسباب هذه الظاهرة الى اعتبارين .

١ — عدم قابلية بعض العوامل للتجزؤ .

٢ — مزايا التخصص .

أولا) عدم القابلية للتجزؤ

عدم امكانية تجزئة بعض العوامل الى وحدات صغيرة دون أن تفقد منفعتها كليا فى الانتاج أو تفقد كفاءتها جزئيا يظهر فى شكل انخفاض نسبى فى المنتج بالنسبة للوحدة من المستخدم عندما يكون حجم العمليات صغيرا جدا .

فبعض أنواع السلع الرأسمالية مثلا لايمكن لها أن تؤدى وظيفتها إذا مابنيت على أساس حجم صغير جدا ، لأن الوزن مهم فى عملها . ويصدق هذا على أفران الصهر والمعدات المستخدمة فى انشاء الطرق وهكذا .

واذا كان يمكن فى أحوال أخرى استخدام وحدات صغيرة فان هذه ليست مسألة مطلقة ، فمثلا لايشترط مثلا أن تكون تكاليف آلة قوتها ٥ حصان بـ ١٠٪ من تكاليف آلة أخرى قيمتها ٥٠ حصان لمجرد أن الاولى تساوى $\frac{1}{10}$ من قوة الثانية ، ومن ناحية أخرى تحتاج تجميع أجزاء الآلات الكبيرة الى وقت أقل من تجميع الآلات الصغيرة بسبب صعوبة العمل فى تجميع الآلات الصغيرة كما هو الحال فى صناعة الساعات .

وعدم القابلية للتجزؤ ليس مقصورا على السلع الرأسمالية فحسب ، وانما ينطبق أيضا على القوة العاملة البشرية . فاذا كان قطار الديزل يحتاج الى عامل تكييف واحد اذا كان مشغولا بالكامل فانه يحتاج أيضا الى عامل واحد اذا كان عدد الركاب يشغلون نصف سعته .

وإذا كان يمكن فى حدود معينة استخدام عامل واحد للقيام بعدة أعمال مختلفة فى المؤسسات الصغيرة، فانه من الناحية العملية هناك حدود لهذا الاستخدام فعاملة التليفون مثلا ، قد تقوم بمهمة عامل الاستقبال ، وببعض الأعمال الكتابية. ولكن من النادر أن تقوم فى نفس الوقت بمهمة عامل المصعد وأعمال التنظيف . والموظف فى المتجر الصغير قد يكون مشغولا ثلث الوقت فقط ، ومع ذلك يتقاضى أجره عن اليوم كله. وهكذا لانجد فى أى مؤسسة ما كل عامل فيها يعمل الى أقصى طاقته الإنتاجية فى كل أيام الأسبوع . ولكن بنمو حجم المؤسسة يمكن تخفيض نسبة الوقت الضائع اذا كانت السياسة الإدارية للمؤسسة رشيدة .

ويظهر عـــدم القابلية للتجزؤ أيضا فى مجال الاعلان والأبحاث والتمويل . فالإعلان إذا كان على نطاق صغير فإنه يكون أقل فعالية عما اذا كان على نطاق كبير. والأبحاث لايمكن اجراؤها بكفاءة عالية اذا كان حجم المؤسسة صغيرا .

وكذلك الأمر بالنسبة للتمويل، فتكاليف اصدار السندات يكون مستقلا فى الغالب عن حجم الإصدار نفسه لذلك نجد أن تكاليف الإصدار تقل نسبيا كلما كبر حجم المؤسسة ، وذلك لأن كثيرا من المتعاملين يرفضون شراء سندات المؤسسات الصغيرة أوالغير مشهورة مما يزيد من صعوبات التمويل بهذه الطريقة .

٣ — التخصص :

السبب الثانى الذى يؤدى إلى زيادة الغلة بالنسبة للحجم هوالمزايا التى تحصل

عليها من التخصص وتقسيم العمل . ففى المؤسسة الصغيرة جدا نجد أن العمال فيها يعملون أعمالا كثيرة متنوعة ولكن عندما يزيد حجم المؤسسة يمكن أن يستخدم كل عامل فى عمل متخصص ، وتكون النتيجة هى زيادة المنتج بالنسبة لكل عامل.

وقد عرفت مزايا التخصص منذ آدم سميث . فالمزية الأولى هى المهارة التى تحصل عليها من التخصص، وتجنب الفاقد فى الوقت عند الانتقال من عمل إلى آخر. واستخدام الأشخاص الحاذقين لعمل معين . وحسن استخدام الآلات .

وثانيا عندما يكون حجم المؤسسة كبيرفانها تستطيع استخدام خبراء فى الوقت والحركة وإدارة التخطيط . فصاحب المتجر الصغير قد يختار الموقع على أساس نوع من التخمين guess work بحيث يفتتح متجره فى المكان الذى يعتقد أن يكون فيه حجم المبيعات كبيراً ، أو فى الأماكن غير المزدحمة إذا كان الإيجار رخيصا ، بينما نجد أن إختيار الموقع بالنسبة للمحلات الكبيرة وخاصة ذات الفروع المتسلسلة يكون على أساس دراسة من الخبراء للمواقع المختلفة نظراً لأن لهم خبرة فى تحليل العوامل التى تؤثر فى الرغبة النسبية لهذه المواقع .

ثالثا — كما أن التخصص ضرورى للمعدات الرأسمالية . فاذا كان حجم العمليات كبيرا فان المؤسسة تلجأ إلى الآلات المتخصصة بغرض الحصول على زيادة فى المنتج بالنسبة الوحدة من المستخدم .

وتتوقف أهمية وشكل زيادة الغلة إلى حد كبير على نوع عمليات الإنتاج . أى أن زيادة الغلة بسبب التخصص لا يمكن أن تستمر إلى مالانهاية. فبعد أن تصل المؤسسة إلى حجم معين يبدأ تناقص الغلة فى الظهور إما لأن التخصص قد استنفذ

أغراضه ، أو بسبب عدم قابلية العوامل للتجزؤ ، أو للسببين معا ؛ فاذا كانت المؤسسة تستخدم معدات رأسمالية قليلة نسبيا، وإذا كان من الممكن الحصول على قليل من مزايا التخصص ، فان تزايد الغلة يأتي الى نهايته . ومن ناحية أخرى إذا كانت المؤسسات تستخدم معدات رأسمالية بدرجة كثافة عالية من تلك التي لا يمكن استخدامها بكفاءة على نطاق الحجم الصغير ، فإن أثر تزايد الغلة لا يظهر بشكل واضح . وهكذا فإن تزايد الغلة يكون مهما في بعض الصناعات كصناعة الصلب ، والأسمنت ، والسيارات ، بينما يكون أقل أهمية في الزراعة وتجارة التجزئة .

ثبات غلة الحجم :

عندما تزيد المؤسسة من حجم عملياتها فانها تقضى تدريجيا على الوفورات التى تؤدى الى زيادة الغلة ، فالمؤسسة تنمو تدريجيا حتى تصل فى النهاية الى النقطة التى يمكن فيها استخدام أحسن أنواع المعدات الرأسمالية المتاحة ، وتحصل على كل مزايا التخصص . بعد هذه النقطة قد تؤدى زيادة الحجم بنسبة معينة الى زيادة المنتج بنفس النسبة. فاذا تضاعف مثلا حجم المستخدم فان المنتج أيضا سيتضاعف تقريبا . ومن المهم أن نؤكد أن ثبات غلة الحجم يختص فقط بالفترة التى يمكن فيها تعديل كل عوامل الانتاج، فاذا ما ضاعفت المؤسسة منتجاتها فى الفترة القصيرة بمعدات ثابتة سبق استخدامها لأقصى طاقاتها الانتاجية فان العائد للوحدة من العوامل المتغيرة سوف يهبط بسبب عمل قانون تناقص الغلة . أما اذا تغيرت جميع عوامل الإنتاج فى الفترة الطويلة ، فان قانون تناقص الغلة لا يناسب هذه الحالة .

تناقص غلة الحجم

اذا استمرت المؤسسة فى التوسع فى حجم عملياتها ، فان غلة الحجم بعد نقطة معينة ستميل الى أن تهبط . بعد هذه النقطة أى زيادة فى المستخدم ستأتى بنسبة

أقل فى المنتج . فى بعض أنواع معينة من الإنتاج يأتى تناقص الغلة بعد زيادة الغلة مباشرة دون أن يكون هناك فاصل زمنى من ثبات الغلة .

ويعزى تناقص غلة الحجم فى الغالب إلى زيادة المشاكل وتعقد الإدارة فى المشروعات الكبيرة الحجم . فالزيادة المستمرة فى العمال بعد حد معين تؤدى إلى مشاكل أكثر وصعوبات أكبر، ومن هنا كان لابد من التنسيق فى أعمال المشروع .

وتظهر مشكلة ثانية فى الإدارة عندما تصل المؤسسة إلى حجم كبير ، وتنتقل السلطة النهائية إلى مجموعة من الرجال يديرون المشروع وهم بعيدين عن المستوى الفعلى الذى يقوم بالتنفيذ . وكنتيجة لبعد المسافة بين العمال والإدارة يضطر المديرون إلى اتخاذ قرارات على أساس معلومات من الدرجة الثانية ، وفى موضوعات ليست لديهم دراية مباشرة بها . فضلا عن تأخير صدور القرارات لأن القرار فى هذه الحالة يمر فى مراحل متعددة صعوداً وهبوطا .

ولتخفيض فترة إصدار القرارات إلى أقل حد ممكن ظهرت فكرة تفويض السلطة للموظفين المساعدين ، ولكن إلى المدى الذى يتم فيه تفويض السلطة فان اتخاذ القرارت يكون بواسطة أشخاص تنقصهم المعلومات الكاملة عن الموضوع المتخذ فيه القرار .

كما أن نمو المشروع يزيد من حجم تقسيم المسئولية ، ويقلل من فرص إتخاذ المبادرة ، وخاصة بالنسبة للإشخاص الذين يوجدون فى المستويات الدنيا من المشروع والذين يكونون بحكم مراكزهم أقدر الناس على التعرف على التغيرات المطلوبة ، ومع ذلك فانهم يعجزون عن إتخاذ القرار الحاسم فى الوقت المناسب . كما أن زيادة الحجم تؤدى إلى فقدان الصلات الشخصية بين العمال والإدارة .

وتكون النتيجة شعور العمال بالظلم ، فيبدأ كفاح العمال للحصول على مطالبهم العادلة . كل هذه الأمور لاشك تؤدى إلى تناقص غلة الحجم .

الفصل الثالث عشر

منحنيات الايراد

منحنى طلب المؤسسة هو منحنى ايرادها المتوسط

١ - أنواع الايرادات :

هناك ثلاث أنواع من منحنيات الايراد .

الايراد الكلى :

هو مجموع ما تحصل عليه المؤسسة من بيع منتجاتها .

الايراد المتوسط :

هو خارج قسمة الايراد الكلى على عدد الوحدات المباعة أو هو الثمن الذى تبيع به المؤسسة الوحدة من انتاجها .

الايراد الحدى :

هو الاضافة إلى الايراد الكلى نتيجة زيادة بيع وحدة إضافيه واحدة من منتجات المؤسسة .

وحسابيا يمكن ايجاده بطرح الايراد الكلى الأول من الايراد الكلى الثانى وقسمة باقى الطرح على الفرق بين الوحدتين المتتاليتين .

أى $$\frac{\text{اك}_2 - \text{اك}_1}{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}$$

حيث ا ك الايراد الكلى ، ك كمية الوحدات المباعة .

ولكى نعرف أشكال منحنيات الايراد وعلاقة بعضها ببعض ، لابد من معرفة السوق التى تباع فيها المنتجات . وكما نعلم هناك نوعين رئيسين من الأسواق :

الأول سوق المنافسة الكاملة .

الثانى أسواق المنافسة غير الكاملة . وهذه تشمل الاحتكار المطلق والمنافسة الإحتكارية ، الإحتكار الثنائى وإحتكار القلة .

وسنتناول منحنيات الإيراد فى سوق المنافسة وسوق الاحتكار مرجئين الكلام عن المنحنيات فى الأسواق الأخرى مؤقتا .

أولا ـ منحنيات الايراد فى سوق المنافسة الكاملة :

يسود سوق المنافسة الكاملة ثمن واحد ، لايتغير بحجم مبيعات المؤسسة . أى أن كل مؤسسة تعلم أن ما تعرضه فى السوق لا يمثل إلا جزءاً ضئيلا من الحجم الكلى المعروض فى السوق ، ومن ثم فانها تقبل الثمن السائد فى السوق ، ويأخذ الثمن شكل خط مستقيم موازى للمحور الافقى .

ونظراً لأن ثمن البيع ثابت فان الايراد المتوسط للمؤسسة = الإيراد الحدى وفى هذه الحالة يزيد الإيراد الكلى بمقدار ثابت ، ويأخذ شكل الخط المستقيم الذى يمر بنقطة الأصل ويصنع مع المحور الرأسى زاوية قدرها ٤٥° .

فاذا فرضنا أن مؤسسة تبيع الوحدة من الناتج بسعر ثابت قدره ١٠ قروش فانه يمكن تكوين جدول يبين الايراد الكلى والمتوسط والحدى على النحو الآتى :

جدول رقم ١٨

الايراد الكلى والمتوسط والحدى فى سوق المنافسة الكاملة

الكميات المباعة وحدة (١)	ثمن بيع الوحدة ـــــ (٢)	الايراد الكلى ـــــ (٣)	الايراد المتوسط ـــــ (٤)	الايراد الحدى ـــــ (٥)
١	١٠	١٠	١٠	١٠
٢	١٠	٢٠	١٠	١٠
٣	١٠	٣٠	١٠	١٠
٤	١٠	٤٠	١٠	١٠
٥	١٠	٥٠	١٠	١٠
٦	١٠	٦٠	١٠	١٠
٧	١٠	٧٠	١٠	١٠
٨	١٠	٨٠	١٠	١٠
٩	١٠	٩٠	١٠	١٠

ملاحظات على الجدول :

١ ــ الايراد الكلى هو الكمية المباعة × ثمن بيع الوحدة .

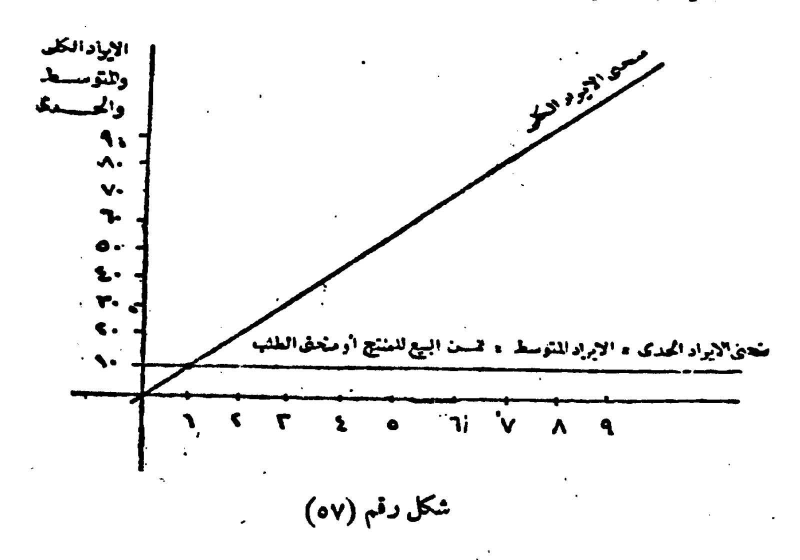
٢ ــ الايراد المتوسط هو خارج قسمة $\frac{\text{الايراد الكلى}}{\text{عدد الوحدات المباعة}}$ فمثلا الايراد المتوسط

عند الوحدة ٢ = $\frac{٢٠}{٢}$ = ١٠

٣ ـ الايراد الحدى = (الايراد الكلى الثانى ـ الايراد الكلى الأول) / ($ك_٢ - ك_١$)

= (٣٠ ـ ٢٠) / (٣ ـ ٢) = ١٠

ويمكن تصوير الجدول السابق بيانيا كما فى الشكل الآتى :



شكل رقم (٥٧)

ثانيا ـ منحنيات الايراد فى حالة الاحتكار :

منحنى الطلب الذى يواجه المحتكر يختلف عن منحنى الطلب فى حالة المنافسة . ففى حالة المنافسة المنتج لا ينتج إلا جزءاً ضئيلا من الانتاج الكلى ، فى حين أن منحنى طلب المحتكر يمثل منحنى طلب السوق وينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين .

والسبب فى هذا الانحدار أن المحتكر لا يستطيع أن يتحكم فى كل من الكمية والثمن معا فهو أما أن يحدد الثمن فتتحدد الكمية تبعا لهذا الثمن .

أو أن يحدد الكمية فيتحدد الثمن نتيجة تحديد الكمية .

فعندما يزيد من الكمية المنتجة ينخفض الثمن ، وعندما يقلل من الكمية المنتجة يرتفع الثمن .

وتناقص الثمن بزيادة الكمية المنتجة يؤدى إلى زيادة الايراد الكلى بمعدل أقل ، وحيث أن الايراد الحدى هو الاضافة إلى الايراد الكلى بسبب زيادة بيع وحدة إضافية فأن الايراد الحدى والحالة هذه يكون أقل من الثمن ، لأن الاضافة إلى الايراد الكلى نتيجة إضافة وحدة جديدة = الثمن الجديد ناقص مقدار النقص فى الثمن مضروبا فى الكميه الأصلية . وإذا رمزنا الثمن بالرمز ث والكمية بالرمز ك .

$$\text{فان ا. ح} = \text{ث}_{2} - \frac{(\text{ث}_{1} - \text{ث}_{2})}{1} \times \text{ك}_{1} .$$

ويمكن توضيح هذه الفكرة بالمثال الآتى :

إذا فرضنا أن منتجا محتكراً يقوم بانتاج ١٠ وحدات من سلعة معينة ويبيع الوحدة بثمن قدره ١ ج (١٠٠ قرش) ، وإذا فرضنا أنه زاد انتاجه بوحدة واحدة فأصبح ينتج ١١ وحدة ، فان زيادة الكمية يترتب عليها انخفاض الثمن ولنفرض أن الثمن الجديد أصبح ٩٩ر ج (٩٩ قرشا) .

الايراد الكلى فى الحالة الأولى = ١٠ × ١ = ١٠ جنيه

الايراد الكلى فى الحالة الثانية = ١١ × ٩٩ر = ١٠ر٨٩ جنيه .

الايراد الحدى = $\frac{\text{١٠٫٨٩ — ١٠}}{\text{١١ — ١٠}}$ = $\frac{\text{٨٩ر}}{\text{١}}$ = ٨٩ر

من ذلك نلاحظ :

أولا ـ الايراد الحدى (٨٩ر) أقل من الثمن (٩٩ر)

ثانيا ـ الايراد الحدى = ٩٩ر — ٠١ر × ١٠

= ٩٩ر — ١ ر = ٨٩ر

وتفسير ذلك أن الوحدة الحادية عشر أضافت إلى الإيراد الكلى ثمنها وقدره ٩٩ر جنيه ، إلا أن المنتج ازاء هذه الزيادة فى الكمية المنتجة كان مضطرا إلى تخفيض ثمن البيع لكل الوحدات المنتجة إلى ٩٩ر جنيه لأنه لايعقل أن يبيع ١٠ وحدات بجنيه للوحدة ويبيع الوحدة الحادية عشر فقط بـ ٩٩ر جنيه . ومعنى هذا أن العشر وحدات الأولى إنخفض ثمن كل منها بمقدار ٠١ر جنيه وبالتالى فان النقص فى الايراد الكلى هو مقدار النقص فى ثمن الوحدة × الكمية الأصلية .

ونظراً لأن انتاج الوحدة الحادية عشر أضاف إلى الإيراد الكلى ثمن هذه الوحدة وأن صافى التغير فى الإيراد الكلى هو .

الثمن الجديد — مقدار النقص فى ثمن الوحدة × الكمية الأصلية .

وهذا هو الايراد الحدى .

وجبريا يمكن وضعها فى الصورة الآتية .

$$ا\ ح = ث_{2} - \frac{\Delta\ ث}{\Delta\ ك} \times ك_{1}$$

٢ ـ علاقة الايراد الحدى بمرونة طلب المحتكر :

عرفنا مما تقدم أن مرونة الطلب تتوقف على التغير النسبي فى الكمية بالنسبة للتغير النسبي فى الثمن ، كما عرفنا أن الايراد الحدى يتأثر بالثمن . من هنا يمكن إيجاد علاقة بين الايراد الحدى والمرونة والثمن كما يتضح من الجدول الآتى :

جدول رقم ١٩

عدد الوحدات المنتجة ك. جم	ثمن الوحدة الايراد المتوسط ـــ	الايراد الكلى ـــ	الايراد الحدى ـــ	نوع الإيراد الحدى	نوع مرونة الطلب
١	٤٠	٤٠	٤٠		مالا نهاية
٢	٣٦	٧٢	٣٢		
٣	٣٢	٩٦	٢٤	موجب	أكبر من ١
٤	٢٨	١١٢	١٦		
٥	٢٤	١٢٠	٨		
٦	٢٠	١٢٠	صفر		١
٧	١٦	١١٢	٨-	سالب	أقل من واحد

ملاحظات على الجدول :

من هذا الجدول نلاحظ أن :

١ ـ الايراد الحدى باستمرار أقل من الثمن .

٢ — إذا كان الايراد الحدى موجبا فان المرونة تكون أكبر من ١ .

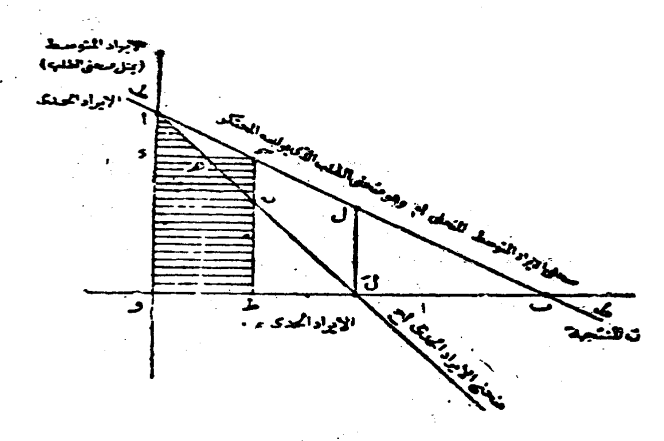
٣ — إذا كان الايراد الحدى سالبا فان المرونة تكون أقل من ١ .

٤ — إذا كان الايراد الحدى صفراً فان المرونة = ١ .

٥ — إذا كان الايراد الحدى = الثمن فان المرونة = ما لا نهاية .

٦ — إذا كان الايراد الحدى صفراً فان الايراد الكلى يكون أكبر ما يمكن .

٧ — إذا كان الايراد المتوسط ينقص بمقدار ثابت فان الايراد الحدى أيضا ينقص بمقدار ثابت يساوى ضعف المقدار الذى ينقص به الايراد المتوسط . بعبارة أخرى إذا كان الايراد المتوسط خطا مستقيا فان الايراد الحدى يكون أيضا خطا مستقيا ، وينصف المسافة الواقعة بين منحنى الايراد المتوسط والمحور الرأسى . أى أن ميل الايراد الحدى = ضعف ميل الايراد المتوسط كما يتضح من الشكل الآتى:



شكل رقم (٥٨)

ويمكن إثبات ذلك هندسيا على النحو الآتى :

الإيراد الحدى للكمية و ط = ط ن

الثمن (الايراد المتوسط) = ط ح

∴ الإيراد الكلى للكمية و ط = وط × ط ح

= مساحة المستطيل و د ح ط

∴ الإيراد الكلى = مجموع الإيرادات الحدية

وحيث أن الايراد الحدى = المساحة الواقعة تحت منحنى الايراد الحدى

∴ و د ح ط = أ هـ ن ط و

ونظراً لأن المساحة و د هـ ن ط مشتركة

فان طرح المساحة المشتركة يترتب عليه أن الباقى = الباقى

أى أن مساحة المثلث د أ هـ = مساحة المثلث هـ ح ن وبالنظر إلى هذين المثلثين نلاحظ أن

-زاوية هـ د أ ، زاوية هـ ح ن كل منهما زاوية قائمة

، زاوية ح هـ نْ = أ هـ د بالتقابل بالرأس

∴ الزاوية ح ن هـ = د أ هـ

∴ المثلثان متساويان من حيث الزوايا

∴ انهما متساويان من حيث المساحة ، أ هـ ن مشترك

∴ هذان المثلثان متطابقان (نظرية هندسية) وينتج من تطابقهما أن :

ن ح = د أ ؛ ن هـ = هـ أ ؛ ح هـ = هـ د أى أن نقطة هـ واقعة فى منتصف المسافة ح د .

وبما أن نقطة هـ واقعة على منحنى الايراد الحدى

∴ نخلص من ذلك : إذا كان الايراد المتوسط خطا مستقيما فان الايراد الحدى يكون أيضا خطا مستقيما وينصف المسافة الواقعة بين منحنى الايراد المتوسط والمحور الرأسى.

٣ - اشتقاق منحنى الايراد الحدى من منحنى الايراد المتوسط :

يمكن استنتاج منحنى الايراد الحدى من منحنى الايراد المتوسط أى منحنى الطلب (ط ط) الذى يواجه المحتكر فى الشكل السابق باحدى طريقتين :

(ا) ننصف المنحنى ط ط عند نقطة ل ثم نسقط من ل عموداً على الاحداثى السينى فيقابله فى النقطة لَ حيث يكون عندها الإيراد الحدى = صفراً ثم نصل النقطة أ بالنقطة لَ بمستقيم فيكون ذلك هو منحنى الايراد الحدى لمنحنى الإيراد المتوسط ط ط (عند النقطة أ الإيراد الحدى = الإيراد المتوسط = الثمن ٤٫ قرشا ، والمرونة = ∞) .

(٢) الطريقة الثانية هى أن نأخذ نقطة مثل حـ على منحنى الايراد المتوسط ط ط ثم نسقط منها العمود حـ د على المحور الصادى . ننصف العمود حـ د فى نقطة مثل هـ ثم نصل أ هـ ونمده على استقامته حتى يقطع المحور السينى فيكون هو منحنى الإيراد الحدى المطلوب .

٤ - العلاقة بين الايراد الحدى والمرونة والثمن :

تتمثل هذه العلاقة فى أن .

$$\text{الإيراد الحدى} = \text{الثمن} \left(1 - \frac{1}{\text{مرونة الطلب}} \right)$$

ويمكن اثبات هذه العلاقة على النحو الآتى

أولا) هندسيا

من الشكل السابق رقم ٥٨ نجد أن أ . ح للكمية و ط = ط ق

كما وجدنا من التطابق بين المثلثين ا د ﻫ ، ﻫ ﺤ ن

أن ن ﺤ = د ا

∴ الايراد الحدى (أى ط ن) = ط ج — ن ﺤ

وبالتعويض عن ن ﺤ

ا ح = ط ﺤ — د ا ... ... (١)

$$\therefore \text{مرونة الطلب عندالنقطة ﺤ} = \frac{\text{ب ﺤ}}{\text{ﺤ ا}} = \frac{\text{ب ط}}{\text{ط و}} = \frac{\text{و د}}{\text{د ا}}$$

بأخذ $\frac{\text{و د}}{\text{د ا}}$ كقياس للمرونة حيث م ترمز للمرونة السعرية للطلب

$$\therefore \text{م} = \frac{\text{و د}}{\text{د ا}} \quad \text{أو} \quad \text{د ا} = \frac{\text{و د}}{\text{م}} \quad ... \quad (٢)$$

وبالتعويض عن د ا فى المعادلة (١) بما تساويه فى المعادلة (٢)

$$\therefore \text{ا ح} = \text{ط ﺤ} - \frac{\text{و د}}{\text{م}}$$

ولكن ط ﺤ = و د ضلعان متقابلان فى مستطيل

$$\therefore \text{ا ح} = \text{ط ﺤ} - \frac{\text{ط ﺤ}}{\text{م}} \quad ... \quad (٣)$$

∴ ط ح = الثمن وبالتعويض فى المعادلة (٣)

$$ا ح = ث - \frac{ث}{م} \quad ... \quad (٤)$$

وبأخذ ث مشترك

$$\therefore أ ح = ث \left(١ - \frac{١}{م} \right)$$

أى أن الايراد الحدى = الثمن $\left(١ - \frac{١}{\text{مرونة الطلب}} \right)$ ،

ثانيا) جبريا

سبق أن أشرنا إلى أن

الإيراد الحدى = الثمن الجديد — التغير فى الثمن × الكمية الأصلية

أى أن

$$أ ح = ث - \frac{\Delta ث}{\Delta ك} \times ك \quad ... \quad (١)$$

وبضرب الجـــزء الثانى من الطرف الثـانى × ث وقسمته على ث أيضا بحيث لاتتغير قيمة المقدار نجد أن

$$أ ح = ث - ث \times \frac{\Delta ث}{\Delta ك} \times ك \times \frac{١}{ث}$$

$$أ ح = ث - ث \times \frac{\Delta ث \times ك}{\Delta ك \times ث} \quad ... \quad (٢)$$

وحيث أن المرونة السعرية للطلب = $\frac{\text{التغير النسبي في الكمية}}{\text{التغير النسبي في الثمن}}$

أى أن م = $\frac{\Delta ك}{ك} \div \frac{\Delta ث}{ث} = \frac{\Delta ك \times ث}{ك \times \Delta ث}$ ... ... (٣)

وبمقارنة هذه النسبة نلاحظ أنها مقلوب النسبة الموجودة فى المعادلة (٢)

أى أن $\frac{١}{م} = \frac{ك \times \Delta ث}{\Delta ك \times ث}$

وبالتعويض عن هذا المقدار فى المعادلة (٢)

ا ح = ث — ث × $\frac{١}{م}$ ... ... (٤)

ا ح = ث — $\frac{ث}{م}$ وبأخذ ث مشترك

∴ ا ح = ث (١ — $\frac{١}{م}$)

٥ — التعويض فى المعادلة

أشرنا إلى أن الايراد الحدى = الثمن $\left(١ - \frac{١}{\text{المرونة}}\right)$

١ — لو فرضنا أن المرونة = ٢

∴ ا ح = ث (١ — $\frac{١}{٢}$)

ا ح = ث — $\frac{١}{٢}$ ث = $\frac{١}{٢}$ ث وهو مقدار موجب

وهذا تطبيق للقاعدة السابقة وهى :

وإذا كان الايراد الحدى موجبا فان المرونة تكون أكبر من ١

ب — نفرض أن المرونة = $\frac{١}{٢}$

$$ا ح = ث \left(١ - \frac{١}{م} \right)$$

$$ا ح = ث \left(١ - \frac{١}{\frac{١}{٢}} \right)$$

$$= ث \left(١ - ٢ \right)$$

ا ح = — ث وهو مقدار سالب

وهذا تطبيق للقاعدة التى تقول

إذا كان الايراد الحدى سالباً فإن المرونة تكون أقل من ١

جـ — نفرض أن المرونة = ١

$$ا ح = ث \left(١ - \frac{١}{١} \right)$$

ا ح = ث — ث = صفر

وهذا تطبيق للقاعدة التى تقول

إذا كان الايراد الحدى صفراً فان المرونة تكون ١

د — لو فرضنا أن المرونة = ∞

$$ا ح = ث \left(١ - \frac{١}{\infty} \right)$$

ا ح = ث

أى إذا كان الإيراد الحدى = الثمن

فان المرونة تكون مالا نهاية وهذه هى حالة المنافسة الكاملة .

الفصل الرابع عشر

التكاليف

١ ـ مقدمة :

يقتضى إنتاج أى كية من المنتج إستخدام عوامل الانتاج . والحصول على هذه العوامل يتعين على المؤسسة أن تعوض ملاك عوامل الإنتاج . هذا التعويض يشتمل على دخول لأصحاب هذه العوامل ، ولكنها من ناحية أخرى تمثل تكاليف من وجهة نظر المؤسسة . وكية المنتج التى تعرضها المؤسسة فى السوق يتوقف على العلاقة بين الأثمان والتكاليف . أو بعبارة أخرى كيات العوامل الضرورية لإنتاج حجم معين من المنتج ، والأثمان المدفوعة لوحدات هذه العوامل .

ويتوقف سلوك التكاليف للوحدة من المنتج عندما تغير المؤسسة من إنتاجها على الكيفية التى يتغير بها المنتج تبعا لتغير المستخدم .

والعلاقة بين الثمن والتكاليف لا تحكم فقط إنتاج المؤسسة ، ولكنها تحكم أيضا القرارات الخاصة بقيام مشروعات جديدة وتصفية مشروعات قديمة .

٢ ـ تعريف التكاليف :

كلمة التكاليف لها معانى كثيرة . فبالنسبة لرجل الأعمال نجد أن المفردات التى تشتمل عليها كلمة التكاليف تختلف باختلاف الأغراض ولكنها تشتمل بصفة عامة كل المدفوعات اللازمة لإنتاج منتج معين كالأجور ، وأثمان المواد الخام وفوائد رؤوس الأموال المقترضة . أو بعبارة أخرى فانها تمثل المدفوعات الفعلية . أما بالنسبة للاقتصاد فان التكاليف تعنى كل ما يتعين دفعه للقيام بالعملية الانتاجية سواء أكانت هذه المبالغ دفعت فعلا أو لم تدفع .

ويمكن تعريف التكاليف فى المعنى الاقتصادى بأنه التعويض الذى يجب أن تدفعه المؤسسة لأصحاب عوامل الانتاج إذا أرادت المؤسسة أن يستمر هؤلاء فى عرض خدماتهم . فلكى يكون هناك إنتاج يجب على المؤسسة أن تحصل على وحدات العوامل المختلفة ، وحتى يتحقق هذا يتعين على المؤسسة من ناحية أخرى أن تعوض أصحاب خدمات عوامل الانتاج ، لأن هؤلاء الملاك لديهم البدائل المختلفة لإستخدام خدماتهم فى المؤسسات الأخرى .

ومن المفيد أن نلفت النظر إلى أن هذه الجملة تضمنت عبارتان تحتاجان إلى مزيد من الايضاح .

اولا : عبارة التعويض الذى يجب أن يحصل عليه أصحاب عوامل الانتاج. إستخدمت هذه العبارة بدلا من المدفوعات لأن هناك حالات لا تحدث فيها مدفوعات بالمعنى العادى لهذه الكلمة . مثال ذلك رأس المال الذى يقدمه صاحب المشروع لمؤسسته . فى هذه الحالة لا يدفع صاحب المشروع فائدة لنفسه على إستخدام هذا المبلغ . ولكن مع ذلك لو نظرنا إلى المسألة نظرة واقعية فاننا نجد أن هذا الرجل لو لم يحصل على عائد يعادل على الأقل القـــدر الذى يمكن أن يحصل عليه لو أنه أقرض هذا المبلغ للغير فانه فى النهاية سوف يصفى المشروع .

معنى ذلك أن بقاء المشروع مرهون بضمان الحصول على عائد يساوى على الأقل الفائدة التى كان سوف يحصل عليها باقراض رأسماله للغير .

ثانيا : كذلك تتضمن الجملة عبارة « يستمر أصحاب عوامل الانتاج فى عرض خدماتهم » .

يلاحظ أن العبارة تضمنت يستمر فى عرض بدلا من كلمة عرض فقط لأن أصحاب عوامل الانتاج فى بعض الحالات سوف يقدمون خدماتهم للمؤسسة لفترة من الزمن حتى ولو حصلوا على تعويض قليل ، أو لم يحصلوا على تعويض على الاطلاق ،

فصاحب المشروع الذى لايحصل على العائد العادى على الاستثمار سوف يستمر غالبا فى إدارة المشروع لعدة سنوات لأنه لايستطيع سحب رأس المال الذى استثمر فى سلعة رأسمالية متخصصة، لأن هذا السحب قد يترتب عليه هلاك الأصل ومن ثم يتعذر إعادة استثمار رأس المال النقدى فى مشروع آخر .

إذن المهم ليس هو مجرد العرض وإنما استمرار هـذا العرض .

ومن وجهة نظر المؤسسة فإن مقدار التعويض الذى يجب أن يحصل عليه أصحاب عوامل الانتاج إذا كان عليهم أن يستمروا فى عرض خدماتهم إنما يتحدد بالفرص البديلة . أى بما يمكن لأصحاب عوامل الانتاج الحصول عليه من الاستخدامات البديلة .

٣ — **تكلفة الفرصة البديلة :**

أشرنا إلى أن استمرار عرض خدمات عوامل الانتاج يقتضى أن يدفع لأصحاب هذه العوامل مايتعين حصوله من الاستخدامات البديلة .

ولإيضاح هذا المعنى من المفيد أن نذكر أن تكاليف إنتاج سيارة واحدة مثلا يمثل من وجهة نظر الرجل الاقتصادى استخدام الموارد الاقتصادية التى خصصت لانتاج هذه السيارة، لامجرد المبالغ التى دفعها المنتج فعلا فى انتاج هذه السيارة. وبما أن هذه الموارد كان يمكن استخدامها فى انتاج سلعة أخرى، فان تكلفة انتاج هذه السيارة تمثل فى الحقيقة المنتجات الأخرى التى كان يمكن أن تساهم فيها تلك الموارد التى استخدمت فى انتاج السيارة ولكنها لم تنتج بسبب هذا الاختيار .

فتكلفة إنتاج السيارة إذن هى تكلفة الأشياء البديلة التى كان يمكن للمجتمع إنتاجها بهذه الموارد ولكنه حرم منها لاستخدامها فى إنتاج هذه السيارة ويطلق الاقتصاديون على تكلفة الاختيار هذه إسم تكلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost

كذلك تتضمن التكاليف فى المعنى الاقتصادى الربح العادى . ويقصد بالربح العادى ذلك المبلغ الذى يتعين على المنظم أن يحصل عليه لو أنه لم يشتغل لحسابه وعمل لدى الغير . ويمثل هذا المبلغ الحد الأدنى الذى يجب توفره لبقاء المنظم فى الصناعة . أو بعبارة أخرى لضمان استمرار عرض المنظم لخدماته .

ومن ناحية أخرى لايدخل فى التكاليف بالمعنى الاقتصادى. الريع الاقتصادى Economic Rent

ويقصد بالريع الاقتصادى الفرق بين ما يحصل عليه عامل من عوامل الانتاج فى مهنته الأصلية وبين ثمن التحول Transfer Payment وهو ما يحصل عليه من ثانى مهنة فى الاهمية يمكنه أن يعمل بها لو أنه ترك مهنته الأصليـــة . ومن هنا نجد الاختلاف الكبير بين معنى التكاليف فى المعنى الاقتصادى والمعنى المحاسبي .

٤ — طبيعة التكاليف :

تنقسم التكاليف من حيث طبيعتها إلى تكاليف نقدية وتكاليف غير نقدية :

أولا — التكاليف النقدية:

هى التى تأخذ شكل مدفوعات تعاقدية تلتزم بها المؤسسة قبل الغير كالأجور ، والإيجار وأثمان المواد الخام وغيرها من المصروفات التى تدفع نقدا . ولكن لايدخل فى هذا النوع المدفوعات لشراء معدات رأسمالية ، والتوزيعات لحملة الأسهم فى المشروعات المساهمة .

ثانيا — التكاليف غير النقدية (أو الاعباء الدفترية) :

تنشأ هذه المدفوعات بسبب ملكية المؤسسة لعوامل الانتاج، مثل الفائدة على رأس المال المملوك للمؤسسة ، وقسط الاهتلاك .

فالمؤسسة ليست مجبرة على القيام بمدفوعات للغير ، ولكن من ناحية أخرى

يتعين على أصحاب هذه العوامل الحصول على تعويض مقابل تقديمها للمؤسسة ، وإلا فانهم سوف يقومون بتقديمها للغير نظير مبلغ نقدى .

وفى حالة المشروع الفردى نجد علاوة على ما سبق الأجر الذى كان يمكن أن يحصل عليه صاحب المشروع لو أنه كان يعمل لدى الغير .

ولهذا يجب تضمين حساب التكاليف بقيمة المبالغ الواجبة الاداء فى هذه الحالة ، ولذلك يطلق على هذا الجزء من التكاليف بالأعباء الدفترية نظراً لان حساب التكاليف يحمل بها نتيجة القيود الدفترية كما يطلق عليها أحيانا التكاليف الضمنية.

وعندما تكسب المؤسسة مقداراً يزيداً عن كل التكاليف بما فى ذلك التكاليف غير النقدية ، فان المقدار الاضافى يمثل أرباحا إضافية . هذه الأرباح لا تمثل بأى حال من الأحوال تكاليف ، لأن المؤسسة سوف تعمل سواء كانت تحصل على هذا المقدار الاضافى أم لا .

٥ - علاقة التكاليف بالتغيرات فى المنتج :

تظهر أهمية سلوك التكاليف بالمدى الذى تستطيع فيه المؤسسة أن تغير المستخدم عندما تغير من انتاجها . هذا المدى يتأثر بدوره بطول الفترة الزمنية .

ففى الفترة الطويلة يمكن تعديل كل عوامل الإنتاج ، وبذلك تكون كل التكاليف متغيرة ، بمعنى أنها تتغير بتغير الانتاج . وإن كان هذا لا يعنى أنها تتغير كلية بالضرورة بنفس النسبة التى يتغير بها المنتج .

وتستخدم فكرة الفترة الطويلة فى التحليل الاقتصادى بالنظر إلى الوقت الكافى الذى يسمح باجراء التعديل فى كل عوامل الانتاج . ولكن يجب ألا ينظر إليها كوقت محدد فى كل الصناعات ، فهى تتغير من صناعة لأخرى على حسب طول فترة حياة

الاصول الرأسمالية ، أو القدرة على الحصول على مهارات إضافية للعمال ورجال الادارة ، ودرجة تخصص السلع الرأسمالية . فمثلا الفترة الطويلة فى صناعة كصناعة الصلب تختلف عن الفترة الطويلة بالنسبة لصناعة أخرى كصناعة الغزل .

وعلى أساس إمكانية تعديل التكاليف يوجد نوعان من التكاليف .

١ — التكاليف الثابتة .

٢ — التكلفة المتغيرة .

أولا ـ التكاليف الثابتة : Fixed Costs

هى التكاليف التى يجب أن تتحمل بها المؤسسة بصرف النظر عن حجم المنتج حتى ولو كان الانتاج صفرا .

أى أن المؤسسة حتى ولو توقفت عن الانتاج لسبب ما ، فإنها تتحمل بهذه التكاليف . أو بعبارة أخرى التكاليف الثابتة هى التكاليف التى لا تتغير بتغير الانتاج .

ويمكن تصنيف التكاليف الثابتة فى الفترة القصيرة إلى مجموعتين رئيسيتين .

الأولى هى التكاليف التى لها صفة التكرار Recurrent

وهى تشمل المدفوعات التى لها صفة التكرار كالفوائد على المبالغ المقترضة والضرائب المباشرة عن الانتاج ، كالضرائب على أسهم رأس المال ، الضرائب على الإيجار والضريبة على الملكية العقارية ، وتكاليف الإضاءة والتأمين التى لا تتصل بالإنتاج مباشرة ، كذلك الجزء من تكاليف العمل الذى لا يتأثر بالتغيرات فى المنتج والجزء الأكبر من الإيجار . فالمؤسسة حتى ولو كانت لا تنتج شيئا فان الأمر يقتضى وجود بعض عمال الصيانة والخفراء ، وبعض المكتبة والمحاسبين ، وجزء من هيئة الادارة . هذه التكاليف الثابتة المتكررة تزيد من المصاريف النقدية لذلك يجب على المؤسسة أن تحتفظ بالأرصدة النقدية الكافية لمواجهة هذه التكاليف إذا أرادت أن تبقى فى السوق .

الثانية ـ هى التكاليف الثابتة القابلة للتخصيص Allocable Fixed Cost

وهى المصروفات التى تحمل بها فترة معينة للقيام بالانتاج فى خلال فترة لاحقة ، كالمخصص لشراء السلع الرأسمالية ، أى قسط الاهلاك . هذه التكاليف بعكس النوع الاول لا تحتاج بالضرورة إلى مصاريف نقدية فى خلال فترة معينة إذ أن المؤسسة يمكنها أن تستمر فى العمل لفترة ما حتى ولم تتمكن من تغطيتها فى الحال . ومع ذلك فان هذه المفردات تعتبر جزءا من التكاليف بمعنى أنه يجب تغطيتها فى خلال فترة من الزمن إذا أرادت المؤسسة أن تستمر فى الانتاج .

وقسط الاهلاك غالبا ما يكون الجزء الأكبر منه دالة للزمن أكثر منه دالة للاستعمال . فالعمر الاقتصادى للأصول الرأسمالية يحكمه إلى حد كبير معدل النمو فى الطرق الفنية للانتاج ، الذى يجعل بعض الأصول قديمة حتى ولو كانت فى بداية عهدها بالاستعمال . ويعتبر الجزء من الاهتلاك الذى يعتمد على معدل الاستعمال تكاليف متغيرة ، ولكن جرت العادة فى المحاسبة المالية على عدم فصل عنصر الزمن عن عنصر الاستعمال فى تحديد قسط الاهتلاك ، لذلك يحدد مقدار القسط كله على أساس الزمن وحده . ويترتب على ذلك أن المقـــدار القابل للتخصيص كل سنة يكون مستقلا عن حجم الانتاج وبالتالى فانه يعامل كلية على أنه تكلفة ثابتة .

والعنصر الثانى من التكاليف القابلة للتخصيص هو العائد العادى لرأس المال المقدم بواسطة أصحاب المشروع . هذا المبلغ لايدفع فى أى فترة ، ولكن يجب أن تكسبـه المؤسسـة فى خلال فترة طويلة من الزمن إذا كان على المؤسسـة أن تستمر فى الإنتاج .

فإذا علمنا معدل العائد العادى ومقدار رأس المال المستثمر ، فانه يمكن احتساب مقدار العائد كل سنة بصرف النظر عن حجم الانتاج ، وإذا كان الربح الفعلى الذى

تكسبه المؤسسة يتقلب فى حدود واسعة ، فإن العائد الضرورى هو مقدار ثابت ويعتبر بصفه أساسية من التكاليف الثابتة .

لذلك يمكن أن نعتبر قسط الاهتلاك والعائد العادى لرأس المال هى تكاليف مستترة قابلة للتخصيص ، أو بعبارة أخرى تكاليف ضمنية .

ثالثا – التكاليف المتغيرة Variable Costs :

هى التى تتوقف على حجم المنتج . ويمكن تعريفها بأنها التكاليف التى لم تكن لتوجد إذا لم يكن هناك انتاج ، والتى تتغير بتغير معدل المنتج .

وفى الفترة الطويلة كل التكاليف تعتبر متغيرة لأن من الممكن تعديل كل عوامل الانتاج.

وفى الفترة القصيرة ، التكاليف المتغيرة هى التى تنشأ فقط من العوامل التى يمكن تعديلها فى خلال هذه الفترة .

وفكرة « التغير » بالنسبة لمفردات هذه التكاليف تشير إلى سلوك التكاليف عندما يتغير المنتج ، وليس لها علاقة بالتغيرات فى أرقام التكاليف الراجعة إلى التغيرات فى الأجور وأثمان المواد الخام وهكذا .

وأهم أنواع التكاليف المتغيرة فى الفترة القصيرة هى المبالغ المدفوعة ثمنا للمواد الخام والوقود والقوة المحركة والنقل والجزء الأكبر من الأجور ، وخاصة ما كان منها متعلقا بالعمل فى الإنتاج المادى المباشر ، والضرائب غير المباشرة على المنتج .

وكذلك يعتبر من التكاليف المتغيرة الفوائد على المبالغ المقترضة لشراء سلع بقصد إعادة بيعها ، بالرغم من أن أغلب الفوائد هى من قبيل التكاليف الثابتة .

ويمكن التمييز فى هذا الصدد بين نوعين من التكاليف المتغيرة .

الأولى – هى التكاليف التى تتغير بالكامل Fully Variable Costs

مثل تكاليف المواد الخام التى تتغير تغيرا كبيرا أو صغيرا بالنسبة للمنتج .

والثانية ــ هى التكاليف شبه المتغيرة Semivariable Costs

وهى التكاليف التى تتغير نسبيا بدرجة صغيرة عندما يتغير المنتج وهى تشبه التكاليف الثابتة ، ولكنها تتميز عنها بأنها إذا توقف الإنتاج مؤقتا فانه يمكن تجنبها فى حين تستمر التكاليف الثابته بدون تغير حتى ولو لم يكن هناك انتاج على الاطلاق كما أشرنا من قبل .

وتتميز التكاليف شبه المتغيرة فى قابليتها للتجزئة بالنسبة للعوامل المتغيرة . فالعامل المتغير إذا كان غير قابل للتجزؤ ، فانه لا يستخدم بالكامل إلا إذا زاد الإنتاج بدرجة كبيرة جدا . فاذا زاد الإنتاج فإن التكاليف المتغيرة المتعلقة بهذا العامل لا تزيد بنسبة زيادة الإنتاج . فمثلا لو قامت مؤسسة النقل بتسيير سيارة وأتوبيس فى المدينة وكان عدد العمال اللازمين لتسيير هذه السيارة أربعة عمال بالتناوب كل اثنين معا طول اليوم . فى مثل هذه الحالة لو فرضنا أن الخط ازدحم بالركاب فان عدد العمال لن يتغير وتبقى أجور العمال تقريبا كما هى . فاذا كان عدد الركاب قليلا فان خدمات العمل لا تستغل بالكامل . من هذا نجد أنه إلى مدى معين من الزيادة فى المنتج لا تزيد التكاليف الخاصة بالعمل بزيادة حجم النقل . فالتكاليف فى هذه الحالة تتغير نسبيا ، غير أننا نعلم أن أجور العمال هى تكاليف متغيرة أكثر منها تكاليف ثابته لأنها لا تدفع إذا لم تعمل السيارة على الاطلاق .

على أن التمييز الهام بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة تكون لها دلالتها فى الفترة القصيرة فقط لأنه فى الفترة الطويلة تعتبر جميع التكاليف متغيرة .

٦ ــ منحنيات التكاليف

تبين منحنيات التكاليف البيانات الخاصة بتكاليف إنتاج الأحجام المختلفة من المنتج ، وبالتالى فانها تبين استجابة التكاليف للتغير فى المنتج .

وهناك تكاليف للفترة القصيرة وأخرى للفترة الطويلة . فمنحنى التكاليف فى الفترة القصيرة يختص بحالة مؤسسة معينة فى ظروف معينة ، فى حين يبين منحنى التكاليف فى الفترة الطويلة تكاليف انتاج الكميات المختلفة من المنتج فى فترة تسمح باجراء التعديلات فى كل العوامل للحصول على التوفيق الأمثل للمزج بين عناصر الانتاج لكل مستوى من مستويات المنتج .

ويتوقف شكل منحنى التكاليف فى فترة معينة على ثلاث اعتبارات هى :

١ — الطريقه الفنية للانتاج .

٢ — كفاءة العامل المستخدم .

٣ — الأثمان المدفوعة لعوامل الإنتاج .

أولا — الطريقة الفنية للانتاج

إذا أرادت مؤسسة ما أن تحصل على أقصى ربح ممكن ، فانه يجب عليها أن تستخدم الطريقة الفنية للانتاج التى تعطيها التوفيق الأمثل للمزج بين عوامل الانتاج .

وفى الفترة القصيرة يعتبر التوفيق الأمثل هو أحسن ما يمكن الحصول عليه باستخدام الوحدات الثابتة التى تملكها المؤسسة ، ولكنه لا يحتمل أن يكون أحسن توفيق ممكن على الاطلاق إذا كان من الممكن تعديل كل عوامل الانتاج ولذلك يتأثر التوفيق الأمثل فى الفترة القصيرة بطبيعه التكاليف الثابتة ، ولكن فى الفترة الطويلة حيث يمكن تعديل كل عوامل الإنتاج فان المؤسسة تكون حرة فى اختيار التوفيق الأمثل ،على أساس الظروف الفنية السائدة وأثمان عوامل الإنتاج.

ثانيا — كفاءة العامل المستخدم

ولا تتأثر تكاليف الانتاج بالطرق الفنية المتاحة للانتاج فحسب،وأنما أيضا

بكفاءة عوامل الانتاج . أى بنوعية الموارد الطبيعية المستخدمة وأنواع السلع الرأسمالية المتاحة ومهارة العمل ، فكلما كانت نوعية الموارد أحسن ، كلما زاد ما تحصل عليه المؤسسة من المنتج من مقدار معين من الموارد بالتوفيق الأمثل ، وبهذا تكون تكاليف الانتاج أقل ما يمكن .

ثالثا — اثمان عوامل الانتاج

وأخيراً تؤثر الأثمان المدفوعة لعوامل الانتاج فى التكاليف بوحدات نقدية. فمن وجهة نظر المنتج تعتبر التكاليف هى ذلك الثمن الذى يحصل عليه أصحاب عوامل الانتاج مقابل جعلها متاحة فى أحسن الاستخدامات الممكنة .

وعندما يحدث تغير فى هذه المحددات كالتحسين فى الطرق الفنية للانتاج ، واكتشاف أنواع أحسن من الموارد ، وزيادة تدريب العمال فان ذلك يؤدى إلى تخفيض منحنى التكاليف .

ومن المهم أن نميز بوضوح بين التغير فى منحنى التكاليف الناشىء بسبب التغير فى أحد المحددات السابقة والتحرك على المنحنى بسبب التغير فى المنتج بواسطة المؤسسة. فالاول يمكن تمثيله بيانيا بتغير شكل المنحنى كله ، فى حين يمثل الأخير بمجرد التحرك على نفس المنحنى الموجود . أى بالانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس المنحنى .

٧ — التكاليف الكلية والمتوسطة والحدية

تنقسم التكاليف التى يتحملها المشروع فى سبيل الانتاج من حيث حجمها إلى ثلاث أنواع : التكاليف الكلية والتكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية .

١ — التكاليف الكلية Total Cost

هى كل ما يتحمله المشروع لإنتاج كمية معينة من المنتج كالأجور والايجار

وأثمان المواد الخام وفوائد رؤوس الأموال المستحقة والربح العادى للمنظم وهى تتكون من عنصرين رئيسيين كما سبق أن أشرنا هى التكاليف الكلية الثابتة Total fixed Cost والتكاليف الكلية المتغيرة Total variable Cost .

ب — التكاليف المتوسطة الكلية Average Total Cost

تمثل نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الكلية بنوعيها. وحسابيا هى خارج قسمة التكاليف الكلية على عدد وحدات المنتج . ويمكن إيجاد متوسط لكل من التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة .

وسنطلق كلمة التكاليف المتوسطة Average للتعبير عن التكاليف المتوسطة الكلية تمييزا لها عن متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة حيث نطلق على الأول التكلفة المتوسطة الثابتة Average Fixed Cost والثانية التكلفة المتوسطة المتغيرة Average Variable Cost

ج — التكاليف الحدية

هى الإضافة إلى التكاليف الكلية الناشئة عن إنتاج وحدة إضافية واحدة من المنتج . أو بعبارة أخرى هى المعدل الذى تتغير به التكاليف الكلية ويمكن حسابها بطريقتين :

أولا — بطرح تكلفتين كليتين متتاليتين من بعض وقسمة باقى الطرح على الفرق بين عدد وحدات المنتج :

أى أن $\text{ت ح} = \frac{\text{ت ك}_{2} - \text{ت ك}_{1}}{\text{ك}_{2} - \text{ك}_{1}}$

حيث ت ح هى التكاليف الحدية ، ت ك التكاليف الكلية و ك حجم المنتج .

ثانيا - بايجادها مباشرة من التكاليف الكلية المتغيرة لحجمين متتاليين من أحجام المنتج ، وحيث أن التكاليف الثابتة ليس لها تكاليف حدية لأنها لا تتغير بتغير حجم المنتج ، فان التكاليف الحدية تقيس لنا أيضا معدل التغير فى التكاليف المتغيرة .

٨ - منحنيات التكاليف فى الفترة القصيرة

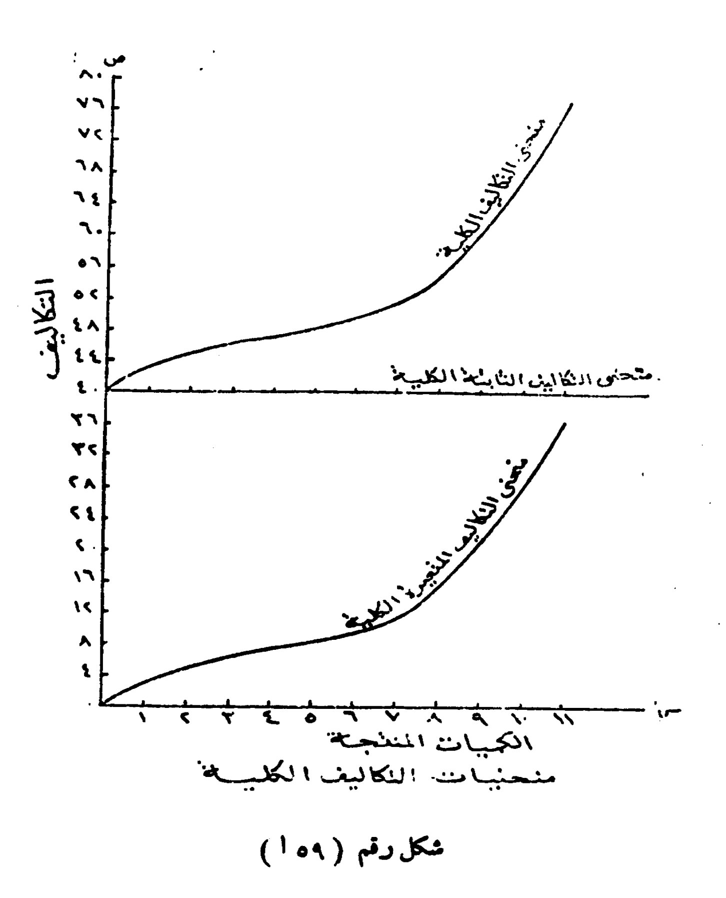
منحنى تكلفة الفترة القصيرة للمؤسسة الواحدة يبين لنا سلوك التكلفة عند ما يتغير المنتج مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة ونقصد بها مجموعة العوامل التى لا يمكن تعديلها بسهولة فى الفترة القصيرة .

ولبيان سلوك التكاليف بتغير أحجام المنتج نضع الجدول الآتى :

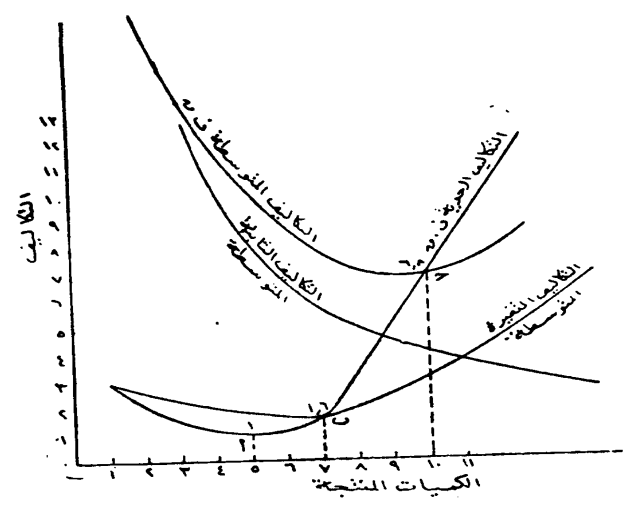
جـدول رقم ١٩

سلوك التكاليف الكلية والمتوسطة والحدية بتغير حجم المنتج فى مؤسسة معينة فى الفترة القصيرة

١ وحدات المنتج	٢ التكاليف الكلية الثابتة	٣ التكاليف الكلية المتغيرة	٤ التكاليف الكلية	٥ التكلفة المتوسطة الثابتة	٦ التكلفة المتوسطة المتغيرة	٧ التكاليف المتوسطة	٨ التكاليف الحدية
٠	٤٠	٠	٤٠	—	—		
١	٤٠	٣	٤٣	٤٠	٣	٤٣	٣
٢	٤٠	٥	٤٥	٢٠	٢ر٥	٢٢ر٥	٢
٣	٤٠	٦ر٢	٤٦ر٢	١٣ر٣	٢ر١	١٥ر٤	١ر٢
٤	٤٠	٧ر٤	٤٧ر٤	١٠	١ر٩	١١ر٩	١ر٢
٥	٤٠	٨ر٤	٤٨ر٤	٨	١ر٧	٩ر٧	١
٦	٤٠	٩ر٨	٤٩ر٨	٦ر٧	١ر٦	٨ر٣	١ر٤
٧	٤٠	١١ر٤	٥١ر٤	٥ر٧	١ر٦	٧ر٣	١ر٦
٨	٤٠	١٤ر٨	٥٤ر٨	٥	١ر٩	٦ر٩	٣ر٤
٩	٤٠	٢١ر٢	٦١ر٢	٤ر٤	٢ر٤	٦ر٨	٦ر٤
١٠	٤٠	٢٨	٦٨	٤	٢ر٨	٦ر٨	٦ر٨
١١	٤٠	٣٧	٧٧	٣ر٦	٣ر٤	٧	٩


ص
التكاليف
٨٠
٧٦
٧٢
٦٨
٦٤
٦٠
٥٦
٥٢
٤٨
٤٤
٤٠
٣٦
٣٢
٢٨
٢٤
٢٠
١٦
١٢
٨
٤
منحنى التكاليف الكلية
منحنى التكاليف الثابتة الكلية
منحنى التكاليف المتغيرة الكلية
١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١
الكميات المنتجة
منحنيات التكاليف الكليــة

شكل رقم (١٥٩)



منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية

شكل رقم (٥٩ ب)

ملاحظات ونتائج من الجدول والرسم البيانى :

١ - التكاليف الثابتة الكلية مقدارها ثابت وقدره ٤٠ قرشاً ويمثلهـــا فى الشكل رقم (٥٩ ا) خط مستقيم موازى للمحور الأفقى وتتحمل بها المؤسسة حتى ولو كان الإنتاج صفرا .

٢ - التكاليف المتغيرة الكلية تتغير بتغير حجم الإنتاج . فالتكاليف المتغيرة الكلية صفر إذا كان حجم الإنتـاج صفرا وتزيد مع زيادة الإنتاج ولكن بمعدل متناقص حتى حد معين، ثم تبدأ بعد ذلك فى التزايد بمعدل متزايد. وواضح ذلك من تناقص التكاليف الحدية التى تمثل معدل التغير فى التكاليف المتغيرة الكلية فالتكاليف

الحدية أخذت تهبط حتى وصلت أدنى قيمة لها عند ٥ وحدات من المنتج ، ثم بعد ذلك أخذت فى الارتفاع .

٣ ـ التكاليف الكلية هى حاصل جميع التكاليف الثابته الكلية والمتغيرة الكلية ونظراً لأن التكاليف الثابتة مقدار ثابت لايتغير فان التكاليف الكلية تتغير بسبب التغير فى التكاليف الكلية المتغيرة . لذلك نلاحظ من الشكل رقم ٥٩ ـ ا أن ميل التكاليف الكلية هو نفس ميل التكاليف الكلية المتغيرة .

٤ ـ التكلفة المتوسطة الثابتة تنحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين أى أنها تقل مع كل زيادة فى كمية المنتج ويبدأ الانحدار بشدة فى بداية الأمر ثم يأخذ الانحدار فى التباطؤ كما نلاحظ من الجدول رقم ١٩ . فقد انخفض المتوسط من ٤٠ إلى ٢٠ بزيادة المنتج بوحدة واحدة ولكنه انخفض بعد ذلك إلى ٣ر١٣ ثم إلى ١٠ ، ثم إلى ٨ ثم إلى ٦ر٧ ثم ٧ر٥ ثم إلى ٥ . وهكذا نجد أن مقدار الانخفاض فى كل مرة يقل عن سابقه .

وهذا يجعل درجة الانحدار فى المنحنى يقل ، كما نلاحظ ذلك من الشكل رقم ٥٩ ب حتى يقترب من الخط المستقيم بزيادة الوحدات المنتجة زيادة كبيرة ولكنه لايمكن أن يصل إلى الصفر .

٥ ـ بمقارنة التكاليف المتوسطة المتغـــيرة والتكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية نلاحظ :

ا ـ أن التكاليف الثلاثة تهبط أولا حتى تصل إلى أدنى قيمة لها ثم تأخذ بعد ذلك فى الارتفاع كما يتضح من الجدول والرسم البيانى شكل رقم ٥٩ ـ ب بعكس التكاليف الثابتة المتوسطة التى لاتزيد أبداً .

ب ـ التـكاليف الحدية تصل الى أدنى قيمة لها قبل أن تصل اليها التـكاليف

المتوسطة المتغيرة، وهذه الأخيرة تصل إلى أدنى قيمة قبل أن تصل إليها التكاليف المتوسطة الكلية .

ومن الجدول رقم ١٩ نجد أن التكاليف الحدية وصلت إلى (١) قرش واحد وهو أدنى قيمة لها عند إنتاج ٥ وحدات ، فى حين وصلت التكلفة المتوسطة المتغيرة إلى أدنى حد لها وهو ١ر٦ قرشا عند إنتاج ٧ وحـــدات بينما وصلت التكاليف المتوسطة الكلية عند أدنى قيمة لها وهو ٨ر٦ قرشا عند إنتاج ١٠ وحدات من المنتج .

ومن الرسم البيانى فى شكل رقم ٥٩ ب نلاحظ أن ا وهى أدنى قيمة لمنحنى التكاليف الحدية تقع أسفل ويسار نقطة ب وهى أدنى قيمة للتكاليف المتغيرة المتوسطة وهذه الأخيرة تقع أسفل ويسار نقطة جـ وهى أدنى قيمة للتكاليف المتوسطة الكلية

أى أن أدنى قيمة لمتوسط التكاليف المتغيرة (ب) يكون على يمين أدنى قيمة للتكاليف الحدية (ا) وعلى يسار أدنى قيمة للتكاليف المتوسطة الكلية (جـ) .

جـ - التكاليف الحدية تنخفض فى أول الأمر بمعدل أسرع من إنخفاض التكاليف المتغيرة المتوسطة حتى تصل إلى أدنى قيمة لها ثم تأخذ فى الارتفاع حتى تقطع منحنى التكاليف المتغيرة المتوسطة فى أدنى نقطة لها ثم تستمر فى الارتفاع حتى تقطع منحنى التكاليف المتوسطة الكلية فى أدنى نقطة لها أيضا .

٦ - نستنتج من ذلك أن التكاليف المتغيرة المتوسطة عندما تصل إلى أدنى قيمة لها فانها تساوى التكلفة الحدية (١ر٦ عند ٧ وحدات) وكذلك عندما تصل التكاليف المتوسطة الكلية إلى أدنى قيمه لها فانها تساوى التكلفة الحدية (٨ر٦ عند ١٠ وحدات)

٧ - ونستنتج كذلك من البيانات الواردة فى الجدول والرسم البيانى أن عند

أية قيمة متوسطة التكاليف تكون هابطة ، فان التكاليف الحدية لها تكون أقل منها . وإذا كانت القيمة المتوسطة للتكاليف آخذة فى الإرتفاع فان التكلفة الحدية لها تكون أكبر منها. وإذا كانت القيمة المتوسطة ثابتة فان التكاليف الحدية تكون مساوية لها كما فى الجدول عند انتاج ٧ وحدات إذ تساوى ١٫٦ قرشا للتكاليف المتغيرة المتوسطة، ٦٫٨ قرشا للتكاليف المتوسطة الكلية ونلاحظ ذلك عند إنتاج ١٠ وحدات كما نلاحظ ذلك فى الشكل رقم ٥٩ ب عند نقطتى ب ؛ ح

هذه العلاقة تعرف باسم العلاقة الحدية المتوسطة The Average Marginal Relation

ويمكن إثبات هذه العلاقة جبريا كما يأتى :

نفرض أن التكاليف المتوسطة الكلية عند حجم الإنتاج س = أ

وأن التكاليف المتوسطة الكلية بزيادة حجم الانتاج بوحدة واحدة

أى عند (س + ١) = آ

<u>فتكون التكاليف الكلية</u>

عند س = س × ا = ا س

؛ عند (س + ١) = (س + ١) × آ = آ (س + ١)

∴ التكاليف الحدية = آ (س + ١) − ا س

= آ س + آ − ا س

= آ س + − ا س + ا

= س (آ − ا) + آ

التطبيق

أولا إذا كانت التكاليف المتوسطة الكلية آخذة فى الهبوط فان آ تكون أقل من ا

وعليه فـــان

ت ح = س (آ — ١) + آ

∵ آ أقل من ١

∴ المقدار س (آ — ١) = مقدار سالب

∴ ت ح = مقدار سالب + ١َ

أى أن التكلفة الحدية أقل من التكاليف المتوسطة الكلية إذا كانت الأخيرة آخذة فى التناقص بزيادة حجم الانتاج .

ثانيا) إذا كانت التكاليف المتوسطة الكلية تتزايد بزيادة وحدات الانتاج

أى إذا كانت آ أكبر من ١

∴ المقدار س (آ — ١) يكون مقدار موجبا

∴ ت ح = مقدار موجب + آ

أى أن التكاليف الحدية أكبر من التكاليف المتوسطة إذا كانت الأخيرة تتزايد بزيادة حجم الانتاج .

ثالثا) إذا كانت التكاليف المتوسطة الكلية ثابتة

أى إذا كان آ = ١

∴ المقدار س (آ — ١) = صفرا

∴ ت ح = صفر + آ

أى أن التكاليف الحدية = التكاليف المتوسطة الكلية ، إذا كانت الأخيرة ثابتة لا تتغير بتغير حجم الانتاج .

٩ ـ سلوك التكاليف فى الفترة القصيرة

من استعراضنا لجدول التكاليف وأشكال المنحنيات لاحظنا وجود العلاقات التى أشرنا اليها فيما سبق ولكن السؤال هو

هل هذا السلوك مجرد اتفاق فى الأرقام أم أن له أصل من الواقع؟ إن المسألة تحتاج إلى تفسير !

وللاجابة على هذا السؤال نبحث فى أسباب هذا السلوك ، أو بعبارة أخرى نبحث فى تفسير سلوك هذه المنحنيات حتى إذا جاءت مؤكدة لما وجدناه من ملاحظات، كانت الأرقام نتيجة ولست سببا ، وأصبح لها دلالتها . ونبدأ بادىء ذى بدء بوضع بعض الفروض التقليدية .

يقوم تحليل سلوك التكاليف فى الفترة القصيرة على بعض الفروض الآتية : ـ

١ ـ ثبات بعض العوامل المستخدمة ، وهذا هو السبب فى وجود التكاليف الثابتة الكلية .

٢ ـ وحدات العوامل الثابتة تحتاج إلى حد أدنى من كميات العامل المتغير حتى تعمل بكفاءة .

٣ ـ بعض وحدات العامل المتغير لايمكن الحصول عليها فى شكل وحدات صغيرة لامتناهية، فمثلا لايمكن فى أغلب الأحيان استئجار العامل لفترة أقل من يوم .

٤ ـ الظروف الفنية وأثمان عوامل الإنتاج هى معطيات ثابتة .

٥ ـ وحدات العامل المتغير كفايتها الإنتاجية متساوية .

فى ظل هذه الفروض ، عندما يزيد المنتج ، فان التكاليف المتوسطة الكلية تهبط أولا ، ثم تزيد فى النهاية وتأخذ شكل حرف U ويمكن شرح أسباب هذا

السلوك، أى تفسير الاشكال التى تأخذها منحنيات التكاليف المتوسطة بالنظر إلى تغير المنتج على النحو الآتى :

أولا) التكاليف الثابتة المتوسطة

عندما يزيد المنتج تنخفض التكاليف الثابتة المتوسطة باستمرار ، لأن مقدار معين من التكاليف الثابتة الكلية يتوزع على عدد أكبر من المنتج ، أى أن البسط مقدار ثابت ، والمقام يزيد بالتدريج ، لذلك فان معدل هبوط التكاليف الثابتة المتوسطة يصبح أقل فأقل كلما زاد المنتج .

ثانيا) التكاليف المتغيرة المتوسطة

فى ظل الفروض السابقة، فان التكاليف المتغيرة المتوسطة سوف تهبط أولا، ولكنها تزيد فى النهاية . ويتوقف سلوكها على متوسط الناتج المادى للوحدة من العامل المتغير، على أساس وجود أثمان معينة لوحدات عوامل الانتاج. فإذا زاد متوسط الناتج المادى بزيادة وحدات العامل المتغير ، فان التكاليف المتغيرة المتوسطة سوف تهبط ، لأنه بزيادة إنتاج الوحدات الإضافية فان وحدات العامل المتغير اللازمة للوحدة من المنتج سوف تهبط .

ومن ناحية أخرى ، إذا انخفض متوسط الناتج للعوامل المتغيرة ، فان التكاليف المتغيرة المتوسطة سوف ترتفع . وإذا كان متوسط الناتج المادى ثابتا ، فان التكاليف المتغيرة المتوسطة لن تتأثر بالتغير فى المنتج .

ويمكن توضيح هذه العلاقات بالجدول الآتى :

جدول رقم ٢٠

العلاقة بين سلوك الناتج المتوسط للعوامل المتغيرة
والتكاليف المتغيرة المتوسطة

وحدات العامل المتغير عامل	بيانات منحنى الانتاجية: المنتج	بيانات منحنى الانتاجية: متوسط الناتج للوحدة بين العامل المتغير	بيانات منحنى التكاليف المتغيرة: المنتج	بيانات منحنى التكاليف المتغيرة: التكاليف الكلية المتغيرة	بيانات منحنى التكاليف المتغيرة: التكاليف المتوسطة المتغيرة
	ك. جم	ك. جم	ك. جم	ـــصـــ	ـــصـــ
١	٥	٥	٥	٢٠	٤
٢	١٥	٧٫٥	١٥	٤٠	٢٫٦٧
٣	٣٠	١٠	٣٠	٦٠	٢
٤	٤٠	١٠	٤٠	٨٠	٢
٥	٥٠	١٠	٥٠	١٠٠	٢
٦	٥٤	٩	٥٤	١٢٠	٢٫٢٢
٧	٥٦	٨	٥٦	١٤٠	٢٫٥
٨	٥٧	٧٫١٢٥	٥٧	١٦٠	٢٫٧١

ملاحظات على الجدول

١ — كل وحدة من العامل المتغير تتكلف ٢٠ قرشا .

٢ — بزيادة متوسط الناتج للوحدة من العامل المتغير بزيادة عدد العمال من واحد إلى ثلاثة تزيد التكاليف الكلية المتغيرة بمعدل أبطء من معدل زيادة الناتج الكلي لذلك تأخذ التكاليف المتغيرة المتوسطة فى الانخفاض .

٣ — بزيادة العامل المتغير من ثلاث إلى خمس وحدات يظل متوسط الناتج المادى ثابتا ، وفى هذا المدى يزيد كل من الناتج الكلى والتكاليف الكلية المتغيرة بنفس النسبة . وتظل التكاليف المتوسطة المتغيرة ثابتة .

٤ — عندما يزيد العامل المتغير أكثر من ذلك يبدأ تناقص الغلة فى الظهور فينخفض متوسط الناتج المادى وتزيد التكاليف المتوسطة المتغيرة وهذا يفسر لنا العلاقة بين تناقص الغلة وتزايد التكاليف .

ففى ظل هذه الفروض فان التكاليف المتوسطة المتغيرة سوف تمر فى ثلاث مراحل متتابعة كلما زاد المنتج .

هذه المراحل الثلاث هى .

١ — مرحلة تناقص التكاليف المتوسطة المتغيرة .
٢ — مرحلة ثبات التكاليف المتوسطة المتغيرة .
٣ — مرحلة تزايد التكاليف المتغيرة

أولا — مرحلة تناقص التكاليف المتوسطة المتغيرة

فى ظل الفرض القائل بأن وحدات العامل الثابت لا يمكن أن تستخدم بكفاءة بدون حد أدنى من وحدات العامل المتغير ، فان متوسط الناتج المادى سوف يرتفع ، كلما أضيفت وحدات من العامل المتغير ، حيث تكون كفاءة الإستخدام ناشئة من عمل وحدات العامل الثابت . فالعامل الثابت فى هذه الحالة متعطش إلى خدمات العامل المتغير ، وكل زيادة فى العامل المتغير يستقبلها العامل الثابت بشغف . ويترتب على هذا أن التكاليف المتوسطة المتغيرة سوف تنخفض لأن معدل الزيادة فى المنتج سوف يزيد عن معدل الزيادة فى وحدات العامل المتغير . ويمكن توضيح ذلك بمثال

نفرض أن مؤسسة تملك نوعا معينا من الآلات تحتاج إلى ٥ عمال لادارتها حتى تصل إلى كفايتها الإنتاجية القصوى . فاذا ما أستأجرت المؤسسة عاملين أو ثلاثة فقط فان إستخدام هذه الآلات سيكون أقل من كفايتها القصوى. وفى هذه الحالة سوف يكون المنتج بالنسبة للعامل الواحد ضئيلا جدا ، ولكن باستخدام العامل الرابع والخامس فان عمل هذه الآلات سوف يصل إلى كفايته المثالية . وهنا نجد أن المنتج بالنسبة للعامل المتغير كبير والتكاليف المتغيرة المتوسطة للوحدة من الناتج صغيراً .

ويزيد ميل التكاليف المتغيرة إلى الهبوط بزيادة وحدات المنتج إذا كان العامل المتغير غير قابل للتجزؤ بدرجة كبيرة نسبياً : فمن الصعب مثلا إستئجار عمال لبضع ساعات قليلة ، أو إستخدام عمال معينين فى عدد كبير من الأعمال المختلفة . وعلى ذلك عندما يكون المنتج منخفضا ، فان جزءاً من القوة العاملة سوف لايستخدم الإستخدام الأمثل ، كما أن زيادة نسبة معينة فى المنتج سوف لاتحتاج إلى زيادة نسبية معادلة فى المستخدم وهكذا يرتفع المنتج بالنسبة للعامل المتغير وتنخفض التكاليف المتغيرة المتوسطة. فسيارة نقل الركاب تحتاج إلى سائق واحد سواء أكان عدد الركاب واحد أم خمسين . وبزيادة الحمولة أكثر من واحد فان تكلفة العمل بالنسبة للراكب تنخفض . وبالمثل يحتاج المسرح عندما يكون فى حالة عمل إلى عامل خزينة واحد على الأقل بصرف النظر عن عدد العملاء المترددين .

ثانيا : ـــ مرحلة ثبات التكاليف المتوسطة المتغيرة :

عندما يصل المستخدم من العوامل المتغيرة إلى المستوى الذى تعمل فيه الوحدات الثابتة بأقصى كفاية ممكنة ، وعندما تعمل كل وحدة من العوامل المتغيرة بكامل طاقاتها فان الزيادة فى المنتج يصاحبها على مدى معين مستوى ثابت من التكاليف المتغيرة المتوسطة، هذا المدى قد يكون كبيراً أو صغيرا على حسب الأحوال فى خلال هذا

المدى من الانتاج قد تؤدى مضاعفة العامل المتغير إلى مضاعفة المنتج ، وفى هذه الحالة يكون متوسط الناتج المادى والتكاليف المتغيرة المتوسطة ثابتا. فى هذه المرحلة سوف يكون متوسط المنتج منخفضاً نسبياً إذا ماتوزعت وحدات العامل الثابت إلى وحدات صغيرة ، بحيث لا يحتاج الأمر إلا لعدد صغير من وحدات العامل المتغير كى تعمل مع كل وحدة من العوامل الثابتة . فاذا كان مشروع معين مثلا يتكون من عدد كبير من الآلات الصغيرة المتماثلة (كالآلات التى تعمل فى بعض خطوط إنتاج الغزل) فانه يمكن الحصول على الحجم الأمثل من المنتج بقوة عمل صغيرة.

وإذا كانت طبيعة العملية الانتاجية هى من النوع الذى يمكن فيه عمل ٣ دورات كل منها ٨ ساعات ، فان المنتج يصبح ٣ أمثال الكمية المنتجة فى الدورة الواحدة على أساس إستخدامها بالكامل دون أن يكون هناك أى تغير ذو مغزى كبير فى التكاليف المتغيرة المتوسطة .

واذا أسقطنا الفرضين القائلين بأن العوامل الثابتة تحتاج إلى حد أدنى من كميات العامل المتغير لكى تعمل بكفاءة ، وأن العوامل المتغيرة لا يمكن الحصول عليها بوحدات صغيرة ، فان مرحلة ثبات التكاليف المتوسطة المتغيرة قد لاتسبقها بالضرورة مرحلة تناقص التكاليف المتغيرة المتوسطة .

ثالثا — مرحلة تزايد التكاليف المتغيرة المتوسطة:

عندما يزيد المنتج مع مقدار ثابت من العوامل عن حد معين فى أى عمل من الأعمال أى كان نوعه، فان التكاليف المتغيرة المتوسطة لابد وأن تأخذ فى الارتفاع بسبب إنخفاض الناتج المتوسط للعامل المتغير بسبب قانون تناقص الغلة. فأى مشروع إنما يصمم على أساس انتاج معين ، وعندما يزيد الانتاج عن هذا المستوى ، فان الزيادة فى العامل المتغير الضرورية لإنتاج المنتج الاضافى سوف تكون أكبر نسبيا من الزيادة فى المنتج، وهذا يؤدى إلى ارتفاع التكاليف المتغيرة المتوسطة . فاستخدام

الآلات أكثر من طاقتها تؤدى إلى إرتفاع تكاليف الصيانة ، كما أن استخدام الآلات القديمة ، يحتاج إلى تكاليف متغيرة أكبر .

وفى بعض الحالات يتعذر إنتاج كمية أكبر من الكمية المصممة على أساسها الآلات ولهذا ترتفع التكاليف المتغيرة المتوسطة بسرعة ، لأن الزيادة الكبيرة فى كميات العامل المتغير سوف تقوم بانتاج وحدات قليلة من المنتج . وإذا أرادت المؤسسة أن تزيد إنتاجها أكثر من ذلك ، فلن يكون هناك معنى للتكاليف المتغيرة المتوسطة ، لأن مثل هذه الكميات لا يمكن إنتاجها بالحجم السائد . أو بعبارة أخرى فان التكاليف المتغيرة المتوسطة سوف تصل إلى مالا نهاية .

١٠ - سلوك التكاليف المتوسطة .

حيث أن التكاليف المتوسطة هى مجموع المتوسطات الكلية لكل من التكاليف المتغيرة والثابتة ، فان سلوكها يعكس الأثر المزدوج للتغيرات فى العنصرين المكونين لها . فعندما تزيد المؤسسة من إنتاجها فان التكاليف الثابتة المتوسطة لابد وأن تهبط ، وكذلك تهبط أيضا التكاليف المتغيرة المتوسطة ، وكنتيجة لذلك فان التكاليف المتوسطة لابد وأن تهبط . ويتوقف معدل الهبوط على الأهمية النسبية لعناصر التكاليف الثابتة والمتغيرة .

ومعدل الهبوط فى التكاليف المتوسطة سوف يكون كبيرا فى المؤسسات التى يكون فيها عنصر التكاليف الثابتة كبيراً . وكذلك إذا كانت المعدات تحتاج إلى حجم كبير نسبيا من القوة العاملة لكى تعمل بكفاءتها .

فاذا لم تهبط التكاليف المتغيرة فى أول الأمر ، أو تصبح ثابتة نسبيا بمجرد أن يصل الانتاج إلى مستوى معين ، فان التكاليف المتوسطة سوف تظل هابطة بسبب

الانخفاض فى التكاليف الثابتة المتوسطة ، ولكن معدل الهبوط سوف يصبح ضئيلا جدا عندما يتوسع الانتاج إلى النقطة التى تصبح فيها التكاليف الثابتة عنصرا قليل الأهمية فى التكاليف الكلية .

فاذا مازاد الانتاج أكثر من ذلك فان التكاليف المتوسطة لابد وأن ترتفع فى النهاية ، وتبدأ التكاليف المتوسطة المتغيرة فى الارتفاع عندما تصل الموسسة إلى طاقتها الإنتاجية المثالية ، وهذه الزيادة سوف تتغلب على الانخفاض المستمر فى التكاليف المتوسطة الثابتة .

السرعة التى تزيد بها التكاليف المتوسطة المتغيرة والتكاليف المتوسطة تتوقف على طبيعة العملية الانتاجية ، وبصفة خاصة على مرونة العوامل الثابتة . أى المقدرة على التوسع فى الانتاج أكثر من مستوى الطاقة المثالية بدون زيادة كبيرة فى التكاليف المتغيرة .

١١ - سلوك التكاليف الحدية :

ونظراً لأن التكاليف الحدية تعتمد على التكاليف الكلية المتغيرة ، فان محدداتها هى نفس محددات التكاليف المتوسطة المتغيرة . وقد سبق أن أشرنا إلى العلاقة بين التكاليف الحدية والتكاليف المتوسطة المتغيرة عند مناقشة الجدول رقم ١٩ والرسم البيانى الموضح له رقم ٥٩ والجدول رقم ٢٠ .

١٢ - منحنيات التكاليف فى الفترة الطويلة :

الفترة الطويلة كما أشرنا من قبل هى الفترة التى تتمكن فيها المؤسسة من القيام بالتعديلات المطلوبة فى كل عوامل الانتاج المستخدمة . وتتوقف هذه الفترة على طبيعة العملية الإنتاجية ومدى تخصص المعدات الرأسمالية .

وفى الفترة الطويلة حيث تكون كل العوامل قابلة للتعديل ، فان التكاليف تكون متغيرة . كما أن العوامل الثابتة تصبح قابلة للتعديل فى الفترة الطويلة .

الفروض التى يقوم عليها تحليل التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة

١ — كل العوامل يمكن تغيير كمياتها بسهولة .

٢ — بعض العوامل غير قابلة للتجزؤ ، بمعنى أنه لا يمكن تجزئتها لوحدات لامتناهية فى الصغر ، أو أن كفايتها الانتاجية تقل إذا استخدمت دون حجم معين .

٣ — الزيادة فى كميات كل العوامل تسمح بمزيد من التخصص فى استخدام وحدات معينة .

٤ — العامل الادارى لا يمكن مضاعفته بنفس الطريقة التى يمكن بها زيادة العوامل الأخرى ، بسبب الحاجة إلى الابقاء على وحدة الرقابة على المؤسسة ككل .

٥ — ثبات الظروف الفنية للانتاج وأثمان عوامل الانتاج .

٦ — الوحدات المتتابعة من عوامل الانتاج من درجة كفاية انتاجية واحدة بمعنى أنها تقبل المبادلة Interchangeable بين بعضها البعض دون أى خسارة فى المنتج .

فى ظل هذه الفروض يأخذ منحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة شكل منحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة القصيرة ولكنه يكون أكثر انبساطاً منها .

فالمؤسسة فى الفترة الطويلة تستطيع أن تشكل حجم عملياتها بحيث تحصل على التوفيق الأمثل للمزج بين العناصر المختلفة ، وفى هذه الحالة تكون التكاليف المتوسطة هى أقل تكلفة ممكنة لانتاج منتج معين ونظراً لعدم وجود

تكاليف ثابتة فى الفترة الطويلة ، فان التكاليف المتغيرة المتوسطة تكون هى نفسها التكاليف المتوسطة .

والتكاليف الحدية للفترة الطويلة ، هى الزيادة فى التكاليف الكلية ، التى تحدث بسبب الانتقال إلى حجم أكبر من الانتاج باستخدام التوفيق الأمثل قبل وبعد التغيير ، ولأن التغيرات لاتحدث عادة بوحدات صغيرة جداً فان التكاليف الحدية فى الفترة الطويلة هى الزيادة فى التكاليف الكلية التى تحدث بسبب الانتقال من حجم من أحجام الانتاج إلى الحجم الأكبر التالى له مباشرة كما فى الجدول الآتى :

جدول رقم ٢١

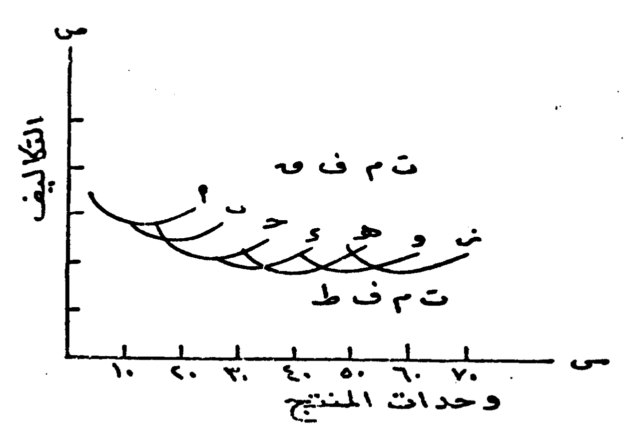
التكاليف الكلية والمتوسطة والحدية فى الفترة الطويلة

وحدات الإنتاج	التكاليف الكلية	التكاليف المتوسطة	التكاليف الحدية
٥	١٠٠	٢٠	
١٠	١٦٠	١٦	١٢
١٥	٢١٠	١٤	١٠
٢٠	٢٥٥	١٢٫٧٥	٩
٢٥	٢٩٥	١١٫٨	٨
٣٠	٣٤٥	١١٫٥	١٠
٣٥	٤١٥	١١٫٨٦	١٤
٤٠	٤٩٥	١٢٫٣٨	١٦

فإذا كان مشروع معين مصمم على أساس إنتاج ٢٠ وحدة فإن التكاليف الكلية عند هذا الحجم هى ٢٥٥ جنيها ، وإذا كان مصمم على أساس ٢٥ وحدة فإن التكاليف الكلية تصبح ٢٩٥ جنيها .

∴ التكاليف الحدية = $\frac{٢٩٥ - ٢٥٥}{٢٥ - ٢٠}$ = ٨ جنيهات

وإذا فرضنا فرضاً آخر هو أن مؤسسة يمكنها إستخدام سبعة أحجام بديلة ، فإنه سوف يكون لكل حجم من هذه الأحجام منحنى للتكاليف المتغيرة المتوسطة فى الفترة القصيرة كما يتضح من الشكل البيانى الآتى :



شكل رقم (٦٠)

العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة فى الفترة القصيرة ومنحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة .

ولإيجاد منحنى التكاليف فى الفترة الطويلة سنفترض فرضين .

الأول — عدم قابلية العوامل للتجزؤ إلى وحدات صغيرة .

الثانى — قابلية العوامل للتجزؤ .

أولا – عدم قابلية العوامل للتجزؤ :

سنفترض فى الشكل السابق أن عوامل الانتاج غيرقابلة للتجزؤ . هذا الفرض يمنع إستخدام الأحجام التى تتوسط المنحنيات المرسومة . فى هذه الحالة يمكن ملاحظة علاقات معينة بين المنحنيات المتتابعة .

فلانتاج ١٠ وحدات أو أقل فأن التكاليف المتوسطة تكون أقل ما يمكن باستخدام الحجم ا ، لأن التكاليف المتوسطة فى الحجم ب وما بعدها أعلى نسبياً لإنتاج هذا الحجم من المنتج لأن هذه الوحدة الانتاجية مصممة لإنتاج حجم أكبر من ١٠ ولذلك يؤدى إستخدام هذا الحجم لإنتاج ١٠ فأقل إلى وجود بعض الطاقات معطلة ولكن إذا زاد الانتاج عن ١٠ وحدات فإن التكاليف المتوسطة فىالحجم ب تصبحأقل من التكاليف المتوسطة فى الحجم ا . فإذا أرادت المؤسسة إنتاج ١٨ وحدةمثلابالحجم ا فإنالوحدة الإنتاجيةسوف تعمل بأكثرمن طاقتها المثالية وفىهذه الحالة تصبح التكاليفالمتوسطة أكبر فىحين أن إنتاج هذا الحجم من المنتج بالوحدة الانتاجية ب يجعل تكلفتها المتوسطة أقل ما يمكن . وكذلك إذا زاد الانتاج عن ١٩ وحدة مثلا فإن الحجم حـ سيكون أنسب لأنه يجعل التكاليف المتوسطة أقل ما يمكن .

وهكذا نجد أن لكل مستوى من الانتاج حجما معينا يجعل التكاليف المتوسطة أقل ما يمكن .

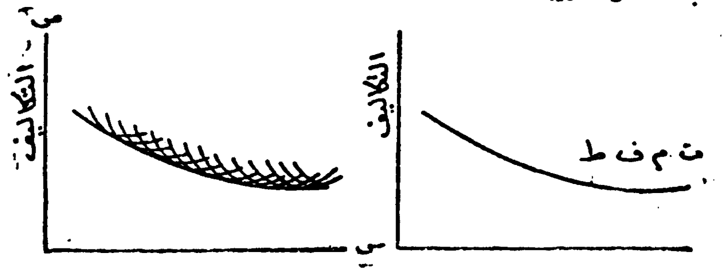
فإذا أقمنا من المحور الأفقى خطوطا عمودية على منحنيات التكاليف المتوسطة للفترة القصيرة فإن نقط التقاء هذه الأعمدة مع هذه المنحنيات تمثل لنا نقط التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة . وبتوصيل هذه النقط جميعاً نحصل على منحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة .

ومن المهم أن نلاحظ أن منحنيات الفترة الطويلة لا تشتمل على بيانات لا توجد فى منحنيات الفترة القصيرة وهذا يعنى أن منحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة بمثابة المظروف The envelope لمنحنيات الفترة القصيرة .

وإذا كان عدم التقسيم يمنع التعديلات الصغيرة فى حجم المشروع فان منحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة يكون غير منتظم .

ثانيا — نفترض أن عوامل الانتاج قابلة للتجزؤ

إذا كانت كل العوامل قابلة للتجزؤ إلى وحدات صغيرة جداً فان الأحجام المتتابعة ستكون قريبة جداً من بعض كما فى الشكل الآتى :



وحدات المنتج

منحنى التكلفة المتوسطة فى الفترة الطويلة المشتق من منحنيات ت م فى الفترة القصيرة فى الشكل المجاور

وحدات المنتج

منحنيات التكاليف فى الفترة القصيرة عندما تكون كل العوامل قابلة للتجزؤ

شكل رقم (٦١)

فى هذه الحالة كما يتضح من الشكل السابق نلاحظ أن منحنى التكاليف المتوسطة يأخذ شكل منحنى أملس يمس أدنى نقطة فى كل منحنى من منحنيات التكلفة المتوسطة للفترة القصيرة .

ومما هو جدير بالذكر أن هذا الفرض ليس واقعياً تماما لأن بعض عوامل الانتاج غير قابلة للتجزؤ بطبيعتها إلى أجزاء صغيرة جداً مثل المهارة الادارية فى التنظيم ، ولذلك يعتبر الفرض الأول هو الأكثر واقعية .

الفصل الخامس عشر

توازن المؤسسة فى ظل المنافسة الكاملة

مقدمة

بينا فى دراستنا السابقة أن أساس عرض السلع المنتجة فى السوق هو قيام المنتجين بالانتاج . كما درسنا الأسس التى تقوم عليها عملية الانتاج وهى المزج بين العناصر المختلفة بواسطة المنظم الذى يقوم بتحمل مخاطر الانتاج .

وفى سبيل الوصول إلى دور المؤسسة فى الانتاج عرضنا لمنحنيات الايراد والتكاليف حتى نتمكن عن طريقها من تحديد وضع التوازن أولا فى ظل المنافسة الكاملة ثم بعد ذلك فى أسواق المنافسة غير الكاملة .

١ — الفروض التى تقوم عليها المنافسة الكاملة :

سنعيد مرة أخرى ما سبق أن ذكرناه وهى أن المنافسة الكاملة تقوم على الفروض الآتية :

١ ـ وجود عدد كبير من البائعين والمشترين .

٢ ـ تجانس السلعة .

٣ ـ صغر العرض الكلى لكل منتج على حدة وكذلك الطلب بالنسبة لكل مشترى.

٤ ـ العلم التام بظروف العرض والطلب .

٥ ـ انعدام نفقة النقل .

توازن المؤسسة فى ظل ظروف المنافسة الكاملة

سنبدأ أولا بمناقشة معنى التوازن

فى ظل الفروض السابقة يكون المنتج فى حالة توازن عند ما يجد أنه ليس من الحكمة بأى حال من الأحوال أن يغير من الوضع السائد . أو بعبارة أخرى ألا يغير من :

١ - كميات الانتاج

٢ - العوامل المستخدمة فى الإنتاج

٣ - أثمان المنتج

٤ - أثمان عوامل الإنتاج

هذا الوضع هو الذى يحقق له أكبر ربح ممكن

ثانيا - حجم التوازن :

هو الحجم الذى يتحقق عنده التعادل بين الإيراد الحدى والتكاليف الحدية ويحقق أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة .

ويمكن شرح فكرة التوازن بعرض البيانات الآتية :

جدول رقم (٢٢)

توازن المؤسسة فى ظل المنافسة الكاملة

« يحقق أقصى ربح ممكن »

وحدات المنتج	ثمن الوحدة ج	الايراد الكلى ج	التكاليف الكلية ج	أ.ح ج	ت.ح ج	الفائض ج	ت م
٠			٢٠				
١	١٢	١٢	٣٠	١٢	١٠	١٨-	٣٠
٢	١٢	٢٤	٣٤	١٢	٤	١٠-	١٧
٣	١٢	٣٦	٣٦	١٢	٢	٠	١٢
٤	١٢	٤٨	٣٧	١٢	١	٩	٩ر٢٥
٥	١٢	٦٠	٤٢	١٢	٥	١٨	٨ر٤
٦	١٢	٧٢	٥٠	١٢	٨	٢٢	٨ر٣
٧	١٢	٨٤	٦٢	١٢	١٢	٢٢	٨ر٨٥
٨	١٢	٩٦	٧٧	١٢	١٥	١٩	٩ر٦
٩	١٢	١٠٨	٩٧	١٢	٢٠	١١	١٠ر٨
١٠	١٢	١٢٠	١٢٧	١٢	٣٠	٧-	١٢ر٧

ملاحظات :

١ — ثمن السوق ثابت وقدره ١٢ جنيه للوحدة وهو يساوى الايراد الحدى.

٢ — التكاليف الثابتة قدرها ٢٠ جنيه .

٣ — تعادلت التكاليف الحدية مع الايراد الحدى عند إنتاج ٧ وحدات .

٤ — الفائض عند وضع التوازن ٢٢ جنيه وهو يمثل أكبر ربح ممكن .

شرح التوازن :

ليس من قبيل المصادفة أن يكون وضع التوازن هو عندما تتعادل التكاليف الحدية مع الايراد الحدى :

فن دراستنا السابقة نعلم أن التكلفة الحدية هي المعدل الذى تتغير به التكاليف الكلية ، أو بعبارة أخرى المقدار الذى تزيد به التكاليف الكلية بزيادة الانتاج بوحدة إضافية واحدة .

وكذلك نعلم أيضا أن الايراد الحدى هو المعدل الذى يزيد به الايراد الكلى، أو بعبارة أخرى المقدار الذى يزيد به الايراد الكلى نتيجة زيادة المبيعات بوحدة اضافية واحدة .

ومن هذا الجدول نلاحظ أن عند انتاج ٧ وحدات تكون التكاليف الحدية ١٢ جنيها ، وبما أن الثمن ثابت وقدره ١٢ جنيها فانه يساوى الايراد الحدى .

إذن عند هذا الحد من الانتاج تتعادل التكاليف الحدية مع الايراد الحدى. أو بعبارة أخرى فان معدل التغير فى التكاليف الكلية يساوى معدل التغير فى الايراد الكلى.

لو نظرنا إلى منحنيات الايراد الكلى والتكاليف الكلية نجد أن معدل التغير فى الايراد الكلى يمثل مماسا لمنحنى الايراد الكلى عند نقطة معينة، ومعدل التغير فى التكاليف

الـكلية تمثل مماسا للتكاليف الكلية عند نقطة معينة كذلك .

وعندما يكون المماسان متوازيان فانهما يحصران بينهما أطول مسافة ممكنة من الناحية الهندسية . ومن الناحية الحسابية فإن الفرق بينهما يمثل أكبر ربح ممكن إذا كان منحنى الايراد الكلى أعلى عن منحنى التكاليف الكلية ، ويمثل أقل خسارة ممكنة إذا كان منحنى الإيراد الكلى أسفل منحنى التكاليف الـكلية .

وهكذا نجد أن التوازن يحقق أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة.ويمكن التأكد من ذلك بأخذ أحجام أقل وأكبر من حجم التوازن .

فإذا أخذنا الحجم ٤ فإننا نجد أن معدل التغير فى التكاليف الكلية=١ فى حين أن معدل التغير فى الإيراد الكلى = ١٢

أى ت ح لاتساوى إ ح ومن ثم لايكون هناك تساوى بين المعدلين وبالتالى فلن يكون هناك توازن .

ومن ناحية أخرى نلاحظ أن الفائض عند إنتاج وبيع أربع وحدات=٩

وهذا أقل من ٢٢ التى تتحقق عند الحجم ٧

وكذلك لو أخذنا حجما أكبر وليكن ٩

فى هذه الحالة نجد التكاليف الحدية = ٢٠ وهو أكبر من الإيراد الحدى كما نجد أن الفائض ١١ وهو أقل كذلك من ٢٢ .

فى الحـــالة الأولى

كانت التكاليف الحدية أقل من الإيراد الحدى،لذلك يكون من مصلحة المنتج

التوسع فى الانتاج ، ومع كل زيادة فى الانتاج تقترب التكاليف الحـــدية من الايراد الحدى وفى نفس الوقت يزيد الفائض حتى تصل إلى ٧ وحدات ، وعندها تتعادل التكاليف الحدية مع الايراد الحدى ويكون الفائض أكبر ما يمكن .

وفى الحالة الثانية :

كانت التكاليف الحدية أكبر من الايراد الحدى . إذن من مصلحة المنتج أن يقلل من الكمية المنتجة . وكلما قلت الكمية المنتجة كلما قلت التكاليف الحدية وزاد الفائض حتى نصل إلى ٧ وحدات حيث تتعادل عندها التكاليف الحدية مع الايراد الحدى .

من ذلك نجد أن نقطة التعادل بين التكاليف الحدية والايراد الحدى هى النقطة الوحيدة التى تمثل أحسن وضع من أوضاع الانتاج ، وبالتالى فانها تمثل وضع التوازن .

ونعرض فيما يلى جدول يبين وضع التوازن حيث يحقق أقل خسارة ممكنة .

جدول رقم ٢٣

توازن المؤسسة فى حالة المنافسة الكاملة

« تحقيق أقل خسارة ممكنة »

وحدات المنتج	ثمن الوحدة جنيه	الايراد الكلى جنيه	التكلفة الكلية جنيه	ا. ح جنيه	ت. ح جنيه	الفائض جنيه
٠	-	-	٢٠			—٢٠
١	٧	٧	٣٠	٧	١٠	—٢٣
٢	٧	١٤	٣٧	٧	٧	—٢٣
٣	٧	٢١	٤٢	٧	٥	—٢١
٤	٧	٢٨	٤٥	٧	٣	—١٧
٥	٧	٣٥	٤٦	٧	١	—١١
٦	٧	٤٢	٤٨	٧	٢	—٦
٧	٧	٤٩	٥٣	٧	٥	—٤
٨	٧	٥٦	٦٠	٧	٧	—٤
٩	٧	٦٣	٧٢	٧	١٢	—٩
١٠	٧	٧٠	٨٧	٧	١٥	—١٧

ملاحظات :

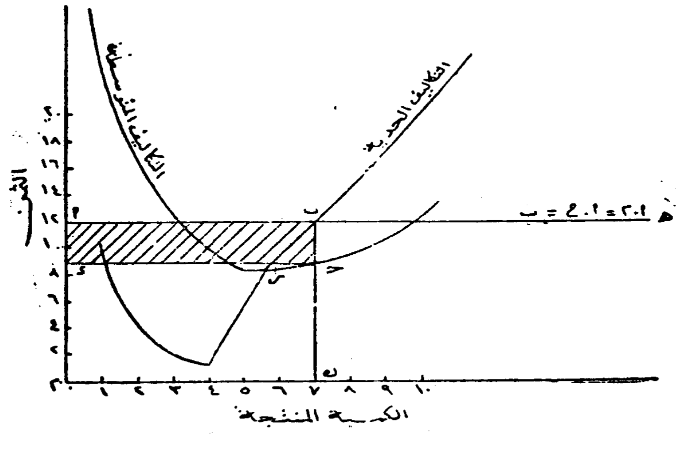
١ — الثمن ثابت وقدره ٧٠ حنيه للوحدة وهو يساوى الايراد الحدى .

٢ — التكاليف الثابتة قدرها ٢٠ جنيه .

٣ — تعادلت التكاليف الحدية مع الايراد الحدى عند إنتاج ٨ وحدات

٤ — الفائض عند وضع التوزان — ٤ وهو يمثل أقل خسارة ممكنة .

ويمكن إيضاح فكرة التوازن بالرسم البيانى كما فى الشكل الآتى حيث نعرض البيانات الواردة بالجدول رقم ٢٢ والتى تبين لنا أقصى ربح ممكن .



شكل رقم ٦٣

التعليق على الرسم البيانى

١ — فى هذا الشكل منحنى الطلب ا هـ

٢ — الثمن ثابت وقدره ١٢ جنيها للوحدة

٣ — الإيراد المتوسط = الثمن = الإيراد الحدى

منحنى الايراد المتوسط يأخذ شكل خط مستقيم وهو نفسه منحنى الايراد الحدى ويمثل منحنى الطلب بالنسبة لمنتجات المؤسسة

٥ — مرونة الطلب مالا نهاية .

٦ — منحنى التكاليف الحدية ينخفض من أعلى إلى أسفل حتى يصل إلى أدنى نقطة عند ٤ وحدات ثم يقطع منحنى التكاليف المتوسطة فى ارتفاعه عند أدنى نقطة للأخيرة عند ر بين ٥ و٦ وحدات ثم يستمر فى الارتفاع حتى يقطع منحنى الايراد الحدى عند ب .

٦ — نقطة ب هى نقطة التوازن حيث عندها أ ح = ث ح = ١٢ جنيها .

٧ — إذا كان تعادل الايراد الحدى مع التكاليف الحدية يحدد لنا وضع التوازن إلا أنه لايبين لنا ما إذا كان الفائض عند التوازن موجب أم سالب .أى هل هو يحقق أكبر ربح ممكن أم أقل خسارة .لذلك لابد لنا من الاستعانة بمنحنى التكاليف المتوسطة لتحديد هذا الفائض .

٨ — منحنى التكاليف المتوسطة قطع الخط العمودى ب ك فى ح .وهذا يعبر عن أن التكاليف المتوسطة عند إنتاج ٧ وحدات = ٨٫٨٥ جنيها .

٩ — فائض المنتج هو الفرق بين الايراد الكلى والتكاليف الكلية وهو يمثل مساحة المستطيل أ ب ح د .

وحسابيا = الكمية × الثمن ـ الكمية × التكاليف المتوسطة

٧ × ١٢ — ٧ × ٨٫٨٥

= ٨٤ — ٦٢ = ٢٢ جنيها .

وهندسيا = م ك × م أ — م ك × م د

= أ ب ك م — م د ح ك

١٠ — يلاحظ عند وضع التوازن أن التكاليف الحدية تقطع منحنى الايراد

الحدى من أسفل ومن اليسار .

١١ — إذن شرط التوازن هو أن كية التوازن إن لم تكن تحقق لنا أكبر فائض موجب القيمة فلا بد أنها تحقق لنا أقل خسارة ممكنة .

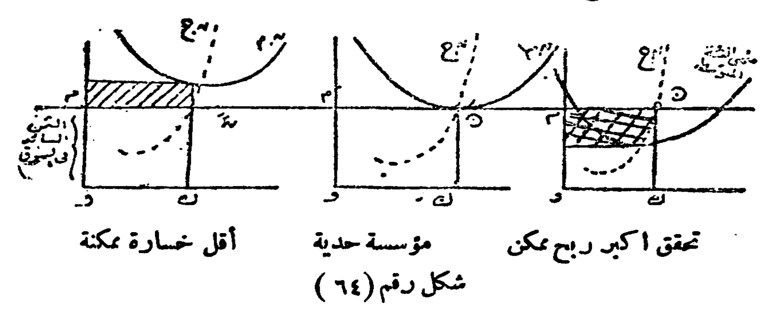
١٢ — إزاء هذا نجد ثلاث أحوال لتوازن المؤسسة .

الحالة الأولى تعادل الايراد الحدى مع التكاليف الحدية لكن الثمن أكبر من التكاليف المتوسطة . فى هذه الحالة تحقق المؤسسة أكبر ربح ممكن .

الحالة الثانية تعادل الايراد الحدى مع التكاليف الحدية ولكن الثمن يساوى التكاليف المتوسطة ، فى هذه الحالة تحقق المؤسسة الأرباح العادية فقط وتعتبر مؤسسة حدية .

الحالة الثالثة تعادل الايراد الحدى مع التكاليف الحدية ولكن الثمن أقل من التكاليف المتوسطة . وفى هذه الحالة تكون خسارة المؤسسة أقل ما يمكن .

ويمكن توضيح الحالات الثلاثة بالأشكال الآتية :



تحقق أكبر ربح ممكن   مؤسسة حدية   أقل خسارة ممكنة

شكل رقم (٦٤)

١٣ — المؤسسة التى تخسر لكى تستمر فى الانتاج فى الفترة القصيرة لابد أن تغطى التكاليف المتغيرة المتوسطة . أى أن ثمن المنتج لابد أن يساوى على الأقل متوسط التكاليف المتغيرة .

١٤ — فى الفترة الطويلة لاتوجد إلا المؤسسة الحدية أى أن الثمن لابد وأن يغطى التكاليف المتوسطة وإلا خرجت من السوق .

٣ — منحنى عرض المؤسسة

لكى نتمكن من استنتاج ورسم منحنى عرض المؤسسة لا بد لنا من البحث عن الأسباب التى تؤدى إلى تغير حجم الإنتاج بتغير أثمان المنتجات .

١ — مفتاح التوصل إلى إيجاد جدول عرض المؤسسة وبالتالى رسم منحنى العرض يكمن فى معرفة شكل منحنى التكاليف الحدية .

لقد وجدنا من تحليلنا السابق أن حجم التوازن هو الحجم الذى تتعادل عنده التكلفة الحدية مع الايراد الحدى الذى يساوى الثمن فى حالة المنافسة الكاملة .

فإذا فرضنا أن الثمن ارتفع ، معنى هذا زيادة الايراد الحدى ، وحتى تحقق المؤسسة لنفسها أكبر ربح ممكن فلا بد من تحقيق وضع التوازن . أى ضرورة إيجاد التعادل بين الايراد الحدى والتكاليف الحدية .

فى هذه الحالة طالما أن التكاليف الحدية أصبحت أقل من الإيراد الحدى فإن المؤسسة لا بد لها أن تزيد من الكمية المنتجة ، لأن زيادة الكمية المنتجة كما رأينا من دراسة العرض لا بد وأن يؤدى إلى ارتفاع أثمان عوامل الانتاج مما يؤدى بدوره إلى زيادة التكاليف الحدية . وتستمر المؤسسة فى زيادة كميات الانتاج حتى يتم التعادل مرة أخرى بين الايراد الحدى والتكاليف الحدية .

فإذا رجعنا إلى جدول رقم ٢٢ واستخرجنا منه التكاليف الحدية والمتوسطة فإننا نخرج بالجدول الآتى :

جدول رقم (٢٤)

وحدات المنتج	ت ح جنيه	ت م جنيه
١	١٠	٣٠
٢	٤	١٧
٣	٢	١٢
٤	١	٩ر٢٥
٥	٥	٨ر٤
٦	٨	٨ر٣
٧	١٢	٨ر٨٥
٨	١٥	٩ر٦
٩	٢٠	١٠ر٨
١٠	٣٠	١٢ر٧

من هذا الجدول نلاحظ :

١ ـ أن المؤسسة لا يمكن أن تنتج على الجزء الهابط من منحنى التكاليف الحدية لأننا كما نعلم أن الثمن فى حالة المنافسة = الايراد الحدى .

وشرط التوازن هو تعادل الايراد الحدى مع التكاليف الحدية . فإذا اعتبرنا أنه يمكن أن يكون هناك إنتاج فى المدى من ١ إلى ٥ معنى ذلك أن انخفاض الثمن (١) يزيد من الكمية المعروضة . وهذا لايتفق مع المنطق لأن كل زيادة فى الانتاج تؤدى إلى زيادة التكاليف الكلية وبالتالى التكاليف الحدية .

٢ ـ ابتداء من الوحدة السادسة نجد أن كل زيادة فى الثمن تؤدى إلى زيادة الكمية المنتجة .

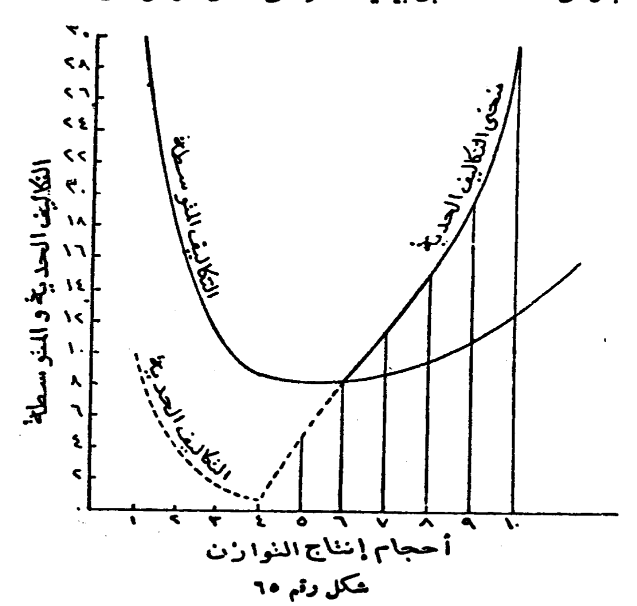
٣ ـ بتتبع الجدول رقم ٢٤ نجده أحجام من ٦ إلى ١٠ وحدات كل منها يعتبر مركزا من مراكز التوازن عند الثمن السائد، وهذا يتمشى مع المنطق وقانون العرض .

٤ ـ ولكن إذا أخذنا فى الاعتبار أن أدنى قيمة للتكاليف المتوسطة هو ٣ر٨ جنيها فإن انخفاض الثمن عن هذه القيمة يجعل الانتاج فى الفترة الطويلة صفراً ، لأن المؤسسة لا تستطيع أن تحقق فائض موجب القيمة عند ثمن أقل من أدنى قيمة للتكاليف المتوسطة .

(١) على أساس أن الثمن = ا ح = ت ح .

النتيجة هى أن منحنى عرض المؤسسة يقع فى الجزء الصاعد من منحنى تكلفتها الحدية ، ويبدأ فى الفترة الطويلة من أدنى قيمة للتكاليف المتوسطة بينما يبدأ فى الفترة القصيرة من أدنى قيمة منحنى ت . م . غ .

وبعرض الجدول السابق بيانيا نحصل على منحنى عرض المؤسسة .



شكل رقم ٦٥

جدول عرض المؤسسة

الثمن = أ.م = أ.ح = ت ح	الكمية
٣ر٨	٦
١٢	٧
١٥	٨
٢٠	٩
٣٠	١٠

منحنى عرض السوق

لو عرفنا منحنيات عرض كل مؤسسة فى الصناعة ، أى إيجاد الكميات المختلفة عند كل ثمن معين ، فاننا يمكن أن نحصل على الكميات التى تنتجها هذه الصناعة عند الأثمان المختلفة .

ولتوضيح ذلك نفرض أن السوق تشتمل على أربع مؤسسات يمثل الجدول الآتى كيات التوازن لكل منها عند كل ثمن .

جدول رقم (٢٥)

جدول عرض المؤسسات

	الأثمان لكل طن =	جنيه ٠	جنيه ٢	جنيه ٤	جنيه ٦	جنيه ٨	جنيه ١٠	جنيه ١٢	جنيه ١٤	جنيه ١٦	جنيه ١٨
(أ)	كيات التوازن لكل مؤسسة بالطن	طن	طن	طن	طن	طن	طن	طن	طن	طن	طن
	المؤسسة (أ)	—	—	٢٥	٤٣	٥٥	٦٥	٧٠	٨٠	٩٠	١٠٠
	المؤسسة (ب)	—	—	—	٣٠	٥٠	٥٥	٦٥	٧٠	٧٥	٨٠
	المؤسسة (حـ)	—	—	—	—	—	٤٠	٥٠	٦٠	٦٥	٧٠
	المؤسسة (د)	—	—	—	—	—	—	٤٠	٥٠	٥٥	٦٠
(ب)	المجموع الكلى للكميات المنتجة	—	—	٢٥	٧٣	١٠٥	١٦٠	٢٢٥	٢٦٠	٢٨٥	٣١٠

يمثل هذا الجدول كيات وأثمان التوازن للأربع مؤسسات . وبجمع الكميات

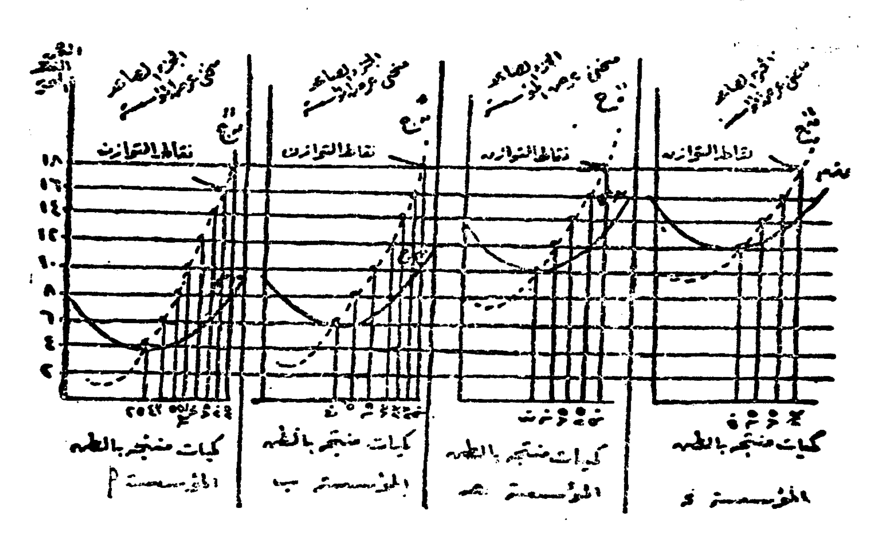
المختلفة عند كل ثمن نحصل على جدول عرض السوق ويمكن تلخيصه على النحو الآتى :

جدول رقم (٢٦)

جدول عرض الصناعة

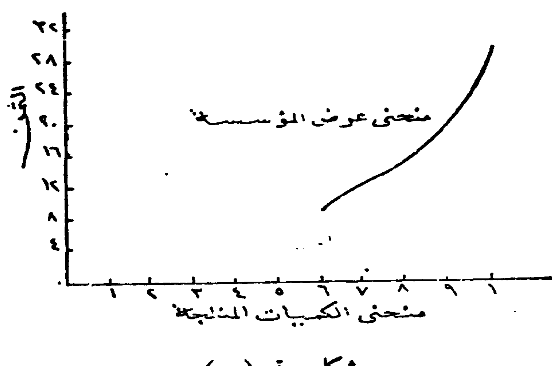
الثمن بالجنيه	٠	٢	٤	٦	٨	١٠	١٢	١٤	١٦	١٨
الكمية المنتجة من المؤسسات جميعها	-	-	٢٥	٧٣	١٠٥	١٦٠	٢٢٥	٢٦٠	٢٨٥	٣١٠

ويمكن تمثيل منحنيات عرض المؤسسات بيانيا كما فى الشكل الآتى :



شكل رقم (٦٦)

ولاستخراج منحنى عرض السوق من واقع منحنيات عرض المؤسسات نجمع هذه المنحنيات جمعا أفقيا كما الشكل الآتى :



شكل رقم (٦٧)

وبالنظر إلى هذا المنحنى نجد أنه يشبه شكل منحنى العرض الذى درسناه سابقا إذ ينحدر من أسفل إلى أعلى جهة اليمين وهو بذلك يدل على زيادة الكميات المعروضة كلما ارتفع الثمن .

مرونة منحنى عرض السوق

المقصود بدراسة مرونة عرض السوق هو معرفة مدى تجاوب الكميات المنتجة للتغير فى الأثمان .

لقد سبق أن أوضحنا العوامل التى تحدد المرونة فى فصل العرض ويمكن ايجازها على ضوء دراستنا لمنحنى عرض المؤسسة والسوق .

أولا — يكون منحنى العرض مرنا

١ - إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المنتجة أكبر من الزيادة النسبية فى التكاليف الحدية .

٢ - إذا كان مجرد زيادة طفيفة فى الثمن يؤدى إلى دخول عدد كبير من المؤسسات فى السوق (لأن هذا من شأنه أن يكون التغير النسبى فى الكمية سوف يكون أكبر من التغير النسبى فى الثمن) . وهذا يعنى أن المؤسسات تستطيع زيادة الكمية المنتجة دون أن ترفع من تكلفتها الحدية بنسبة كبيرة .

٣ - كذلك إذا كان من السهل دخول مؤسسات جديدة بمجرد ارتفاع بسيط فى الأثمان بحيث تكون الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة أكبر من الزيادة النسبية فى الثمن .

ثانيا — يكون منحنى العرض قليل المرونة :

١ — إذا كان لا يمكن للمؤسسة زيادة الانتاج إلا بزيادة أكبر فى معدل التكاليف الحدية .

٢ — وإذا كان من الصعب دخول مؤسسات جديدة فى حالة ارتفاع الأثمان .

ثالثا — يكون منحنى العرض تام المرونة

١ - إذا كان فى إمكان المؤسسات الموجودة فى السوق أن تزيد من الانتاج دون أن يؤدى ذلك إلى ارتفاع التكاليف الحدية . معنى ذلك إمكانية زيادة الكمية مع ثبات الثمن .

٢ - وإذا كان ثمن السلعة المنتجة يساوى أدنى قيمة للتكاليف المتوسطة بحيث لو ارتفع الثمن بمقدار بسيط لادى ذلك إلى دخول عدد كبير من المؤسسات فى السوق .

٣ - وإذا ترتب على انخفاض الثمن السائد فى السوق خروج المؤسسات من السوق وتوقف الانتاج .

رابعا — يكون منحنى العرض عديم المرونة :

١ - لو كانت كل المؤسسات الموجودة فى السوق تنتج بأقصى طاقتها الانتاجية

بحيث يترتب على أى زيادة فى الكمية ارتفاع التكاليف الحدية إلى مالا نهاية .

٢ - إذا كان لايمكن لأى مؤسسة أن تدخل فى السوق .

ونستخلص من ذلك أن مرونة العرض تتوقف على :

أولا : مرونة التكاليف الحدية عند الثمن السائد فى السوق .

ثانيا : الكفاية الانتاجية : وتقاس بالتكاليف المتوسطة فاذا كان الفرق بين مستويات التكاليف المتوسطة كبيرا كلما تطلب ذلك تغييرا كبيرا فى الثمن لإغراء منتجين جدد للدخول فى السوق والعكس صحيح .

ثالثا : عامل الزمن :

أ - فى الفترة القصيرة جدا يكون العرض عادة عديم المرونة لعدم إمكان تغير عوامل الانتاج .

والفترة القصيرة هى التى تسمح بتغيير العوامل المتغيرة تبعا لتغيرات الأثمان وفى هذه الحالة يكون العرض أكثر مرونة مما هو عليه فى الفترة القصير جداً .

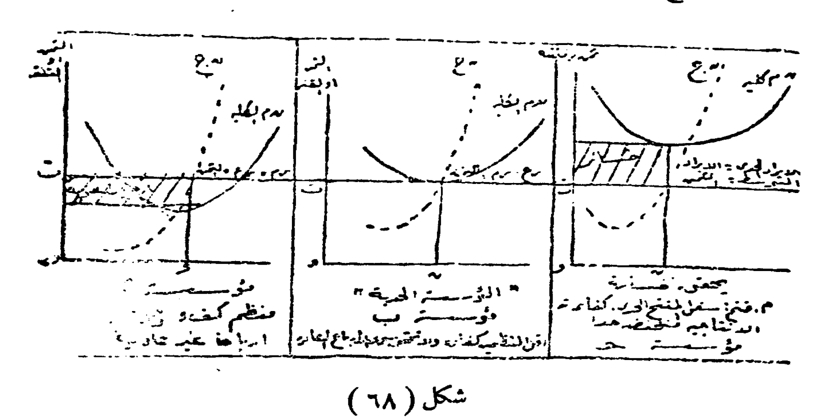
ب - فى الفترة الطويلة يكون العرض مرنا حيث يمكن تغيير كل عوامل الانتاج فى خلال هذه الفترة .

توازن الصناعة :

تكون الصناعة فى حالة توازن فى ظل المنافسة الكاملة ، عندما لايكون هناك ميلا من جانب أى مؤسسة فى الخروج من السوق . أو هناك رغبة من الآخرين فى الدخول إلى السوق . أى إذا كان حجم الصناعة ثابتا نسبيا . وهذا يعنى أنه ليست هناك مؤسسة تحصل على فائض موجب القيمة أو هناك مؤسسة تحقق خسائر . وهذا لايتأتى إلا إذا كانت كل المؤسسات تحصل على الأرباح العادية فقط .

أى أن الصناعة تكون فى حالة توازن إذا كانت كل المؤسسات ، مؤسسات حدية

والمؤسسة الحدية هى المؤسسة التى تتساوى فيها التكاليف الحدية والتكاليف المتوسطة مع الثمن ، وهى حالة المؤسسة (ب) فى الشكل الآتى :



شكل (٦٨)

الفصل السادس عشر

أسواق المنافسة غير الكاملة

أشرنا عند البحث فى أشكال السوق أن هذه الأشكال تتراوح بين نهايتين المنافسة الصافية فى طرف والاحتكار المطلق فى الطرف الآخر ، ولو أن كلا النوعين قد يتعذر وجودهما فى الحياة العملية إلا أنه قد توجد بعض صناعات المواد الأولية المعروفة تعمل فى ظروف المنافسة الصافية . كما أن المنافع العامة كالمياه والكهرباء والسكك الحديدية تعمل على هيئة أحتكارات ضخمة تديرها الدولة أو مؤسسات كبيرة . ولكننا لو نظرنا إلى أغلب الأنشطة الاقتصادية الأخرى نجد أنها تدار بواسطة مؤسسات تعمل فى أسواق تقع بين النهايتين تسمى بأسواق المنافسة غير الكاملة .

ومن هنا فإننا سنبدأ بتحليل المظاهر العامة لأسواق المنافسة غير الكاملة .

هذه الأسواق يمكن وضعها فى مجموعتين رئيستين هما سوق المنافسة الاحتكارية وسوق منافسة القلة .

وسنتناول أولا سوق المنافسة الاحتكارية على أن نرجىء بحث سوق منافسة القلة إلى مابعد دراسة الاحتكار .

المظاهر العامة لأسواق المنافسة غير الكاملة :

(أ) الفترة الزمنية :

كان التحليل فى المنافسة الصافية يحتاج إلى ثلاث فترات ، هى الفترة القصيرة جداً ، والفترة القصيرة والفترة الطويلة ، ولكننا فى تحليل أسواق المنافسة غير

الكاملة تحتاج فقط إلى فترتين إلا فى بعض حالات خاصة .

ولا يختلف الأمر بالنسبة لظروف السوق والفترات فى هذه الأسواق عن سوق المنافسة الكاملة ، لأن المؤسسات تعمل باستمرار على تعديل منتجاتها طبقاً للمبيعات الجارية والمتوقعة ، كما تؤخذ كذلك عناصر التكلفة فى الاعتبار عند تحديد الأثمان . فالمؤسسة لا تنتج كمية من السلع ، ثم تقرر بعد ذلك الأثمان التى تباع بها إنما يوضع الثمن مقدما فى الاعتبار ثم تحاول المؤسسة بعد ذلك تعديل منتجاتها إلى أن تصل إلى الكمية التى يمكن بيعها عند هذا الثمن .

وفى بعض الأحوال ، قد تكتشف المؤسسة أنها انتجت أكثر من اللازم ، أو أنها اشترت أكثر من اللازم حينئذ تضطر أن تعرض بعض الوحدات - وخاصة تلك التى تتلف بسرعة - بأثمان لا علاقة لها بالتكاليف . ولكن هذه الحالات ليست لها أهمية كبيرة بحيث تحتاج منا إلى أن نفرد لها بحثا خاصا عن العلاقة بين السوق والفترات القصيرة جداً أثناء التحليل .

ولكن التمييز بين الفترة القصيرة والفترة الطويلة له أهمية كبيرة فى التحليل الاقتصادى ففى حالة المنافسة الكاملة قد يختلف الثمن ومستوى الانتاج اختلافا كبيرا بعد الوصول إلى توازن جديد فى الفترة الطويلة عن ذلك المستوى الذى كان سائدا فى الفترة القصيرة .

المبادرة فى تحديد الأثمان

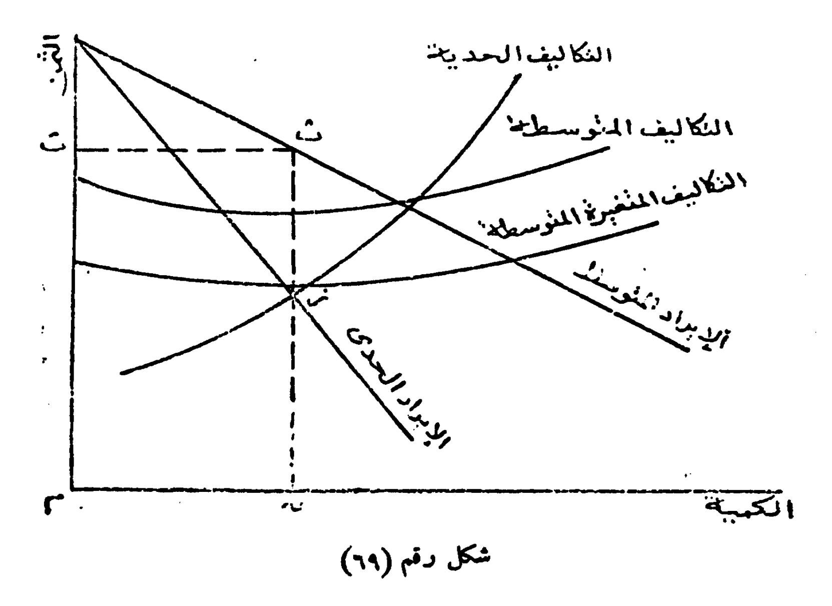
أسواق المنافسة غير الكاملة قد يسيطر عليها البائعون ، أو المشترون ، أو تتميز بالمساومة بين المشترين ومجموعة البائعين . ولكن سيطرة البائعين لها أهمية خاصة ، ولذلك سنعطى لها الاهتمام أولا مع الإشارة إلى بعض حالات يسيطر فيها المشترون .

وفى هذه الاسواق يسيطر البائعون على تحديد الاثمان، وليس من الضرورى أن يكون هناك ثمن واحد فى كل الأسواق . ويتم تحديد الثمن على أساس ثمن المنافس ، وعلى أساس الحساب الدقيق للتكاليف ومرونة الطلب . ويعتمد الثمن الأمثل على حجم المبيعات المحتملة عند الأثمان المختلفة بعكس الحال فى حالة المنافسة الكاملة ، اذ تستطيع المؤسسة أن تبيع أى كمية عند الثمن السائد فى السوق .

العلاقة بين الثمن والتكاليف الحدية

فى كل من المنافسة الصافية والمنافسة غير الكاملة ، يجب على المؤسسة أن تعمل إلى أن تصل إلى المستوى الذى يتعادل عنده الإيراد الحدى مع التكاليف الحدية ، إذا أرادت أن تحصل على أقصى ربح ممكن .

وفى ظروف المنافسة الكاملة ، نظراً لأن الطلب على منتجات المؤسسة لانهائى المرونة ، فان الإيراد المتوسط يساوى الايراد الحدى ، وعلى هذا فعند ماتريد المؤسسة أن تعدل منتجاتها للحصول على تعادل التكاليف الحدية مع الايراد الحدى فان التكلفة الحدية يجب أن تساوى الثمن . ولكن فى أسواق غير المنافسة الكاملة، فان منحنى الطلب يكون أقل مرونه وينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين . وفى هذه الحالة فان الايراد الحدى يكون أقل من الايراد المتوسط (الثمن) إذا أن كل وحدة اضافية تباع تضيف إلى الايراد الكلى مقدار أقل من الثمن الذى تحصل عليه ، لأن الثمن الذى تحصل عليه من الوحدات الاخرى يجب أن ينخفض إلى مستوى الثمن الجديد حتى يمكن بيع وحدات إضافية . وعندما تعدل المؤسسة انتاجها إلى المستوى الذى يتعادل عنده الايراد الحدى مع التكاليف الحدية ، فان الثمن لابد أن يزيد عن التكاليف الحدية ، ويتضح ذلك من الشكل الآتى :



شكل رقم (٦٩)

فى هذا الشكل الحجم الأمثل م ن والثمن الأمثل م ث ، وهو يزيد عن التكلفة الحدية ن ز .

العلاقة بين الثمن والتكاليف المتوسطة المتغيرة والتكاليف المتوسطة الكلية

من دراستنا لحالة المنافسة الكاملة وجدنا أن المؤسسة يجب عليها أن تغطى التكاليف المتوسطة الكلية ، وإن كان هناك شيء من التجاوز عن هذه القاعدة فى حالة الفترة القصيرة ، ولكن بشرط أن تغطى على الأقل التكاليف المتوسطة المتغيرة ، وذلك إذا كان هناك أمل فى تحسن الظروف . فى مثل هذه الحالة تستمر المؤسسة فى الانتاج حتى لا تفقد عمالها ومنافذ التوزيع والعملاء .

أما فى حالة المنافسة غير الكاملة فان الوضع يختلف عن وضع المنافسة الكاملة نظراً لوجود قيود على دخول المؤسسات فى السوق . هذه القيود تحد بطبيعتها من انخفاض الثمن إلى أقل من التكاليف .

ومن ناحية أخرى نجد أن المنتجات متجانسة فى حالة المنافسة الكاملة . لذلك ليس هناك ضرورة لأن تلجأ المؤسسة إلى الاعلان أو محفزات البيع إلا إذا كان لمجرد التذكير .

ولكن الأمر يختلف فى حالة المنافسة غير الكاملة، إذ تستطيع المؤسسة زيادة أرباحها أو تخصيص خسائرها بتعديل شكل المنتجات وبمحفزات البيع المختلفة . ولذلك لاتقتصر مهمة المؤسسة فى أسواق المنافسة غير الكاملة على مجرد تحديد الحجم الأمثل والثمن المناسب فحسب ، وإنما أيضا باختيار الشكل الأمثل والطرق المثلى لمحفزات البيع .

الفصل السابع عشر

المنافسة الاحتكارية

حالة المنافسة غير الكاملة التي تشبه إلى حد كبير المنافسة الصافية هي المنافسة الإحتكارية . وأول من بدأ تحليل هذه الحالة الأستاذ تشمبراين (١) .

وقد قام هذا التحليل على الفروض الآتية :

١ — وجود عدد كبير من المنتجين . كل منتج يعمل مستقلا عن المنتجين الآخرين. أي أن السياسات البيعية التي يتبعها منتج معين لا تؤثر تأثيراً جوهرياً على السياسات البيعية للمنتجين الآخرين . بمعنى أنه إذا خفض أحد المنتجين ثمن السلعة التي ينتجها ، فإنه وإن كان سيجذب بعض عملاء المؤسسات الأخرى ، فإن اجتذابهم سيكون من عدد كبير من المؤسسات الموجودة ومن ثم فلن يكون لتصرفه هذا أي تأثير جوهري على المنتجين الآخرين ولذلك فإنه لا يأخذ في الاعتبار ردود الفعل للمنتجين الآخرين .

٢ — منتجات البائعين متمايزة Differentiated وإن كانت متماثلة Similar أي أن كل منتج ينتج سلع لا تعتبر بديلا كاملا لما تنتجه المؤسسة الأخرى ، وكل مستهلك يفضل منتجات منتج معين .

---

(1) Chamberlin. E. H. Theory of Monopolistic Competition (Cambridge Mass : Harvard University Press, 1933).
انظر كذلك Due and Clower : Intermediate Economic Analysis, 4th edition. 1961 p· 222 The Irwin Series in Economics.

هذا التمايز إنما ينشأ فقط فى عقل المشترى ، الذى يفضل صنفاً على آخر ويعتقد فى قرارة نفسه أنها سلع غير متشابهة . ومثال ذلك الصابون وشفرات الحلاقة .

٣ — حرية الدخول إلى السوق . أى أن الدخول إلى الصناعة غير مقيد ، ويمكن المؤسسات الجديدة أن تنتج منتجات قريبة الاحلال من منتجات الآخرين، ومع ذلك فإنها لاتستطيع أن تنتج نفس المنتجات التى تنتجها المؤسسات الأخرى. فى ظل هذه الفروض كل منتج أو بائع يتصرف مستقلا عن الآخرين واضعاً سياسته البيعية على أساس تقديراته للطلب والتكاليف ، وبحيث يقبل سياسات المؤسسات الاخرى كما هى . من الناحية العمليه قد تؤثر تصرفاته على تصرفات المؤسسات الأخرى ، ولكن طالما أنه لا يتوقع رد فعل مباشر فسيكون له منحنى طلب خاص به وله انحدار معين وبالتالى فانه لن يكون لانهائى المرونة كما هو الحال فى المنافسة الكاملة .

منحنى الطلب فى ظروف المنافسة الاحتكارية :

وجدنا من الفروض الأساسية لقيام المنافسة الإحتكارية أن المنتجات متمايزة ولما كان ذلك كذلك فان منحنى الطلب الذى يواجه كل بائع ليس لانهائى المرونة، ومرجع ذلك أن كل مستهلك مرتبط بمنتجات منتج معين وفى هذه الحالة فان المنتج سوف يكون له سيطرة إلى حد ما على سوق منتجاته. على أننا يجب أن نلاحظ أن مرونة الطلب فى هذه الحالة وإن كانت أقل من المرونة فى حالة المنافسة الكاملة إلا أنها أكبر من المرونة فى حالة الاحتكار المطلق ، لأن المنتج وإن كان محتكراً لنوع مميز من السلع إلا أنه واحد من عديد من المنتجين الذين ينتجون سلع بينها وبين سلعته درجة كبيرة من الإحلال. فهو إذن محتكر من ناحية ومتنافس من ناحية أخرى، ومن

هنا كان تسمية هذه الحالة بالمنافسة الاحتكارية وعندما يبدأ المنتج فى التمييز فانه يستطيع أن يرفع ثمن سلعته فوق مستوى الثمن القديم فى السوق بدون أن يخسر كل عملائه لان بعضهم سيفضل منتجاته عن منتجات منافسيه ويكون مستعداً لدفع الثمن الاعلى ، كذلك فان تخفيض الثمن لن يزيد كثيراً فى مبيعاته لان المشترين الآخرين سيكونون مرتبطين بمنتجات المؤسسات الاخرى. ومعنى هذا أن المؤسسة تستطيع عند كل ثمن معين أن تبيع فقط كمية محدودة من المنتجات . أى أن التغير فى كلا الحالتين سيكون محدوداً .

ودرجة المرونة الحقيقية لهذا التغير تتوقف أولا وقبل كل شىء على قوة التمييز، أى قوة ارتباط العملاء بأنواع معينة . فإذا كان التفضيل قويا ، فان تغير الأثمان لن يغير كثيرا من مبيعات هذا المنتج ، وفى هذا الحالة يكون منحنى الطلب قليل المرونة نسبيا ، أما إذا كانت التفضيلات ضعيفة فان التغيرات التى سوف تحدث تكون كبيرة نسبيا .

ومعنى هذا أن تفضيل المشترى يلعب دورا أساسيا فى تشكيل منحنى الطلب الذى يواجه المنتج فى ظروف المنافسة الاحتكارية .

فالتفضيل الضعيف معناه أن يفطن المشترى إلى أن هـــذه السلع جميعاً ما هى إلا سلعة واحدة ، وأن الاختلافات بينها ماهى إلا إختلافات ظاهرية . وفى هذه الحالة فإن أى انخفاض فى الثمن ولو بمقدار ضئيل سوف يؤدى إلى اندفاع المشترين بحيث لا تستطيع المؤسسة أن تواجه الطلب المتزايد بدون أن ترتفع التكلفة المتوسطة فوق مستوى الثمن ، لان زيادة الانتاج وإن كانت تخفض من التكلفة المتوسطة إلا أنها قد تصطدم بسرعة بالنقطة التى يقف فيها الهبوط عند نهايته

ليبدأ بعد ذلك فى الصعود ، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن رد فعل الآخرين سيكون سريعا وعنيفا مما يؤدى إلى أن يسود فى النهاية ثمن واحد يقبله كل البائعون .

والتفضيل القوى معناه أن يعتقد المشترى اعتقادا جازما أن سلعة منتج معين تختلف اختلافا جوهريا عن منتجات الآخرين ، وفى هذه الحالة فإن كل منتج سوف يتمتع بسوق خاصة يرتبط به عملاؤه ولو لفترة زمنية ، حتى ولو رفع المنتج ثمن منتجاته عن باقى المنتجات الأخرى فى السوق ، مثال ذلك سيارات المرسيدس التى يفضلها بعض الناس بالرغم من أرتفاع ثمنها نسبيا .

أسباب الاختلاف

يرجع الاختلاف بين منتجات مؤسسة وأخرى إلى عدة عوامل أهمها :

(أ) قد يفضل البعض الشراء من منتج معين تفضيلا منشؤه العادة أو سيكولوجية المشترى .

(ب) قد ينشأ الإختلاف من سياسة طرق البيع التى تتبعها المؤسسات حيال المستهلك ، من قبيل ذلك المقابلة السارة والترحيب به وتقديم التسهيلات اللازمة لتوصيل الطلبات للمنازل .

(ح) قد ينشأ الاختلاف نتيجة للموقع الممتاز أو اقرب المكان من ميدان رئيسى .

(د) شهرة المؤسسات فى إنتاج أنواع معينة كالعطور والسلامة التجارية كالساعات .

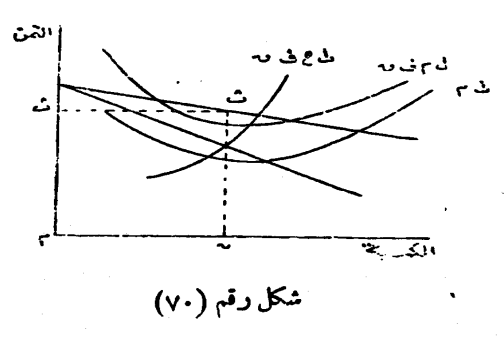
(هـ) ادخال التعديلات الحديثة فى الشكل كالسيارات أو الشهرة فى الابتكار كمحال الأزياء الكبيرة .

(د) أو قد يكون منشأ الاختلاف علاقات المستهلك الشخصية مع البائع .

تحديد الثمن والكمية المنتجة فى ظل المنافسة الاحتكارية

أولا – فى الفترة القصيرة :

فى المنافسة الاحتكارية كما هو الشأن فى كل الأحوال يتحدد الحجم الأمثل للمنتج عندما تتعادل التكاليف الحدية مع الإيراد الحدى كما فى الشكل الآتى :



شكل رقم (٧٠)

فى الشكل الحجم م ن والثمن الأمثل م ث قد جاء عند نقطة أعلى من نقطة التقاء التكاليف الحدية للفترة القصيرة مع الايراد الحدى . وهذا الثمن هو الذى يحقق أقصى ربح ممكن . ونظراً لأن مرونة الطلب أكبر منها فى حالتى الاحتكار واحتكار القلة ، فان زيادة الثمن فوق التكاليف الحدية سيكون طفيفا نسبيا بالمقارنة بالحالتين السابقتين . وتختلف الأثمان من مؤسسة لأخرى نظراً لأن درجات تفضيل المستهلك ، وإرتفاع مرونة منحنيات الطلب ستكون مختلفة ، فالمؤسسات التى تتمتع بروابط قوية مع العملاء تجد أن ارتفاع الثمن سوف يكون مربحا لها بينما تجد المؤسسات الناشئة أن من الأفضل لها أن تخفض الثمن ، كما أن التكاليف لن تكون متشابهة بسبب إختلاف الحجم والطرق الفنية المتبعة والمهارة الادارية .

ثانيا – فى الفترة الطويلة :

شرط التوازن فى هذه الحالة لا يتغير عن شرط التوازن العام وهو تعادل الايراد الحدى مع التكاليف الحدية . ولكن بمرور الزمن تميل عدد المؤسسات فى الصناعة إلى أن تتغير إذا كانت هناك حرية فى الدخول والخروج من السوق .

ومن أحسن الأمثلة على ذلك سرعة دخول وخروج محال البقالة والمطاعم الصغيرة . والشىء الوحيد الذى يقيد حرية الدخول هو وجود الشهرة التجارية لأن الاحتياجات الرأسمالية فى ظروف المنافسة الاحتكارية أقل منها نسبياً فى ظروف الاحتكار .

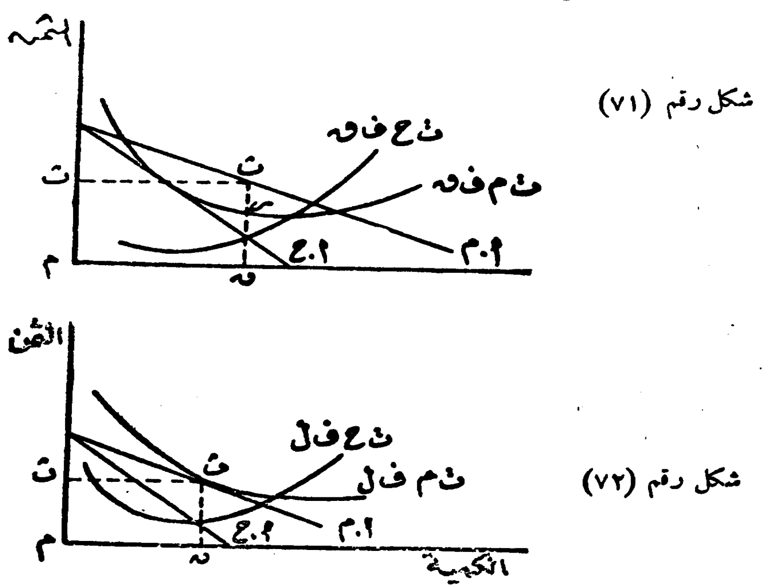
وعندما تدخل مؤسسات جديدة فى السوق ، فانها تحاول تخفيض الأثمان وحينئذ قد تضطر المؤسسات القديمة إلى تخفيض الأثمان ، إذا هبط حجم مبيعاتها بدرجة كبيرة . ولكن مما هو جدير بالذكر أن دخول مؤسسات جديدة لن يؤدى إلى تغيير نسبى كبير فى حجم المبيعات . لأن انخفاض الأثمان لن يؤدى إلى أكثر من إعادة توزيع المبيعات بين المؤسسات المختلفة . وسواء انخفضت الأثمان أو لم تنخفض فان الهبوط فى حجم مبيعات كل مؤسسة سوف يؤدى إلى تغيير نقطة التوازن . حيث تنتقل إلى نقطة أبعد من النقطة التى تكون فيها التكاليف المتوسطة أقل ما يمكن .

وفى هذه الحالة تقل الأرباح الاضافية بسبب ارتفاع التكاليف المتوسطة .

وإذا زاد عدد المؤسسات زيادة كبيرة بحيث تختفى الأرباح الإضافية فان هذا معناه أن الايراد المتوسط أصبح يعادل التكاليف المتوسطة . وفى هذه الحالة يكون الايراد المتوسط مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة عند نقطة على امتداد حجم التوازن لأن الإيراد المتوسط لو كان يقطع منحنى التكاليف المتوسطة فى أى نقطة على المنحنى

الأخير فان هذا معناه إمكانية الحصول على أرباح إضافية ، أما إذا فشل فى أن يمس منحنى التكاليف المتوسطة فان هذا يعنى أن المؤسسة تتعرض لخسائر .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البيانى



شكل رقم (٧١)

شكل رقم (٧٢)

ففى الشكل (٧١) . نجد أن حجم التوازن م ن وثمن التوازن م ث (= ن ث) ونلاحظ أن منحنى الإيراد المتوسط يقطع منحنى التكلفة المتوسطة للفترة القصيرة ولذلك نجد أن الثمن ن ث أعلى من التكلفة المتوسطة ن ر . وفى هذه الحالة تحصل المؤسسة على أرباح إضافية ، ولكن بمجرد دخول مؤسسات جديدة فان منحنى الايراد المتوسط للفترة الطويلة لكل مؤسسة سوف يتحرك إلى أسفل حتى يمس منحنى التكلفة المتوسطة للفترة الطويلة كما فى الشكل ٧٢ .

وهنا نجد أن الايراد المتوسط للفترة الطويلة = التكلفة المتوسطة للفترة الطويلة

ضرورة التجديد والابتكار فى ظل المنافسة الاحتكارية :

إن طبيعة الأرباح غير العادية أنها غير دائمة ، أى مؤقتة حتى فى تلك الصناعات التى تعمل فى ظروف المنافسة الاحتكارية .

هذه الطبيعة تفسر لنا لماذا تميل المؤسسات التى تعمل فى ظل النظام الرأسمالى إلى التجديد والإبتكار بصفة مستمرة . فالأرباح غير العادية إنما تجنيها فقط تلك المؤسسات التى تدخل الصناعة أولا ، ولـكن هذه الأرباح غير العادية سرعان ما تجذب المنتجين الآخرين ، ويحدث إعادة توزيع لهـذه الأرباح حتى تختفى تدريجيا ومن هنا فان كل منتج وراء سعيه للحصول على هذه الأرباح يسارع فى استحداث منتجات جديدة ، أو أنواع مختلفة من المنتجات الموجودة ليبقى على الروابط بينه وبين عملائه . ويطلق على هذه الأرباح غير العادية التى يجنيها المنتج من وراء التجديد بأرباح التجديد والابتكار .

هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرىفان المنافسة الاحتكارية تؤدى باستمرار إلى الإنتاج تحت ظروف التكلفة المتوسطة المتناقصة . أى عند ما تصل الصناعة التى تعمل فى ظل نظام المنافسة الاحتكارية إلى وضع التوازن فان كل مؤسسة سوف تنتج حجما من الانتاج أقل من الحجم الذى عنده تـكون التكلفة الـكلية المتوسطة أقل ما يمكن . ومعنى ذلك أن كل مؤسسة تستطيع تخفيض التكلفة المتوسطة الـكلية بزيادة المنتج بالرغم من أنها تحقق أقصى ربح ممكن ، بينما فى حالة المنافسة الكاملة إذا كانت الصناعة فى حالة توازن ، فإن كل مؤسسة تنتج ذلك الحجم من الانتاج الذى تكون عنده تكلفتها المتوسطة الكلية أقل ما يمكن . وتفسير ذلك أنه فى حالة المنافسة الكاملة تستطيع كل مؤسسة أن تزيد من حجم إنتاجها طالما أنها تستطيع بيعه بالثمن السائد فى السوق . إذن كل ما يمنع المؤسسة من زيادة حجم إنتاجها ، هو خوفها من ارتفاع التكلفة المتوسطة الكلية. ولذلك فانها تقوم بزيادة

الانتاج إلى ذلك الحد الذى تصل فيه التكلفة المتوسطة الكلية إلى أدنى نقطة ممكنة ثم تحجم عن زيادة الإنتاج أكثر من ذلك وإلا قلت من أرباحها . ولكن فى حالة المنافسة الإحتكارية فإن الأمر يكون غير ذلك ، لأن المؤسسة محدودة فى مقدرتها على زيادة الكمية المنتجة ليس فقط لخوفها من زيادة التكلفة المتوسطة الكلية ، ولكن لخوفها أيضا من هبوط إيرادها الكلى ، إذ لا يمكنها أن تزيد كمية المنتج دون أن يؤدى ذلك إلى تخفيض الثمن لأن منحنى الطلب قليل المرونة .

فالمؤسسة إذن أمام أمرين :

١ — أما أن تزيد من حجم الانتاج فترفع بذلك التكلفة المتوسطة الكلية .

٢ — أو تخفض ثمن منتجاتها .

وكلاهما سيؤثر حتما على إيرادها الكلى. وبذلك تتوقف المؤسسة عند ذلك الحد من الانتاج الذى تتعادل فيه التكلفة الحدية مع الايراد الحدى حتى ولو كان منحنى التكلفة المتوسطة الكلية آخذاً فى الهبوط . إذ بعد هذه الكمية ، ولو أن متوسط التكلفة الكلية يكون آخذاً فى الهبوط إلا أن هبوط الثمن بسبب زيادة الكمية المنتجة سوف يكون بمقدار أكبر ، وهذا سوف يقضى على الفائدة المرجوة من هبوط التكلفة المتوسطة الكلية كما أشرنا من قبل .

والنتائج التى يمكن أن نستخلصها من الدراسة السابقة هى :

١ — فى ظروف المنافسة الإحتكارية الأرباح ليست كبيرة ولكن عدد المؤسسات يكون كبيرا .

٢ — فى ظروف المنافسة الكاملة إنخفاض الثمن أو إرتفاع التكلفة المتوسطة الكلية يؤدى إلى خروج المؤسسات الضعيفة لأنها ستصبح أقل من المنتج الحدى بينما تتوسع المؤسسات الباقية فى الصناعة فتزيد منتجاتها إلى الحد الذى تصبح فيه متوسط

التكلفة الكلية أقل ما يمكن ، بينما فى حالة المنافسة الاحتكارية فإن هذا يساعد المؤسسات الأقل كفاءة على أن تبقى فى الصناعة ، عن طريق تمكينها من الحصول على الأرباح العادية . كما أنها تساعد المؤسسات العديدة الموجودة فى الصناعة على الحصول على أقصى ربح ممكن من كميات إنتاج لا تعتبر أحجاما مثلى، لأنها تنتجها عند متوسط تكلفة كلية أعلى من أدنى نقطة ممكنة على هذا المنحنى .

هذه النتائج فى الحقيقة يمكن اعتبارها مساوىء لنظام المنافسة الاحتكارية فهى تؤدى إلى :

١ — التبذير فى إستخدام الموارد الاقتصادية .

٢ — وجود فائض غير مستغل فى الطاقة الانتاجية .

فالمؤسسات عندما ترفع الأثمان تجذب منتجين جدد يحاولون إنتاج أصناف مشابهة لما تنتجه المؤسسة الأولى . ويترتب على ذلك تحول بعض العملاء إلى المنتج الجديد . أى أن الطلب الذى كان ينفرد به المنتج الأول سيتوزع على عدد كبير من المؤسسات فيصبح كل منتج منتجا لكمية ضئيلة لا تتناسب مع طاقته الانتاجية ، أى أن كل منتج يتوقف عند إنتاج حد معين بينما لا يزال متوسط التكلفة الكلية آخذاً فى الهبوط كما أشرنا من قبل مما يفوت على المجتمع طاقة إنتاجية كان يمكن استغلالها لصالح المجتمع بتخفيض الثمن .

٣ — زيادة نفقات الدعاية والاعلان ، فكل منتج فى ظل هذا النظام يسعى جاهداً بمختلف الطرق إلى إقناع المشترى أو إيهامه بأن الصنف الذى ينتجه يجمع من المزايا ما يفوق غيره من الأصناف .

ولكن هل معنى هذا أن الإعلان أسلوب ضار فى كل الأحوال ؟ إذا كان النظام الرأسمالى قد ابتدع هذا النظام فإن النظام الاشتراكى أيضا قد تبنى هذا الأسلوب

ويقبله فى التعامل التجارى ، وهنا يتعين علينا أن نفرق بين نوعين من الاعلان .

أولا ـ الاعلان الذى يحيط المشترين علما بخصائص السلعة الحقيقية لمساعدتهم على تفهم الموجود من السلع.وهذا يكون إعلاما وبالتالى فإنه بلاشك يفيد المجتمع.

ثانيا ـ الاعلان الذى يرمى إلى الايهام بقصد جذب عملاء المنتجين الآخرين. هذا الإعلان قد يكون مضللا فى بعض الأحيان لأنه يضفى على السلعة ما ليس فيها.

ومع كل ذلك يجب ألا ننسى ما للاعلان من أهمية سواء أكان ذلك فى المجتمع الرأسمالى والاشتراكى إذا كان يقوم بدور التعريف بالسلعة أو الارشاد لطريقة إستخدامه أو للتذكير به .

ولكن خطره سوف يكون كبيراً حينما يكتشف المستهلك أنه خدع .

والعجيب أن النوع الثانى من الاعلان هو من أهم ماتتميز به المنافسة الاحتكارية إذ يختفى تماما فى حالة المنافسة الكاملة ، إذ لا سبب أصلا لوجوده لتجانس السلع تجانسا تاما . ولا فى حالة الاحتكار المطلق نظراً لعدم وجود الدافع اليه اللهم إلا إذا كان المقصود به الاعلان عن سلعة جديدة ، أو التذكير بها من وقت لآخر .

٤ — إرتفاع الثمن ، وهـذه النتيجة النهائية لكل ما سبق إذ أن المستهلك سيتحمل بكل الأعباء عندما يدفع الثمن المرتفع .

الفصل الثامن عشر

الاحتكار

١ - « معنى الاحتكار » Monopoly:

تقضى المنافسة الكاملة وجود ثلاث عناصر أساسية هى :

١ - عدد كبير من المؤسسات تعمل فى الانتاج .

٢ - جميع هذه المؤسسات تنتج سلعة واحدة متجانسة .
Homogeneous Products

٣ - حرية دخول وخروج مؤسسات جديدة إلى الصناعة وكذلك حرية الخروج منها .

من هنا يمكن تعريف الاحتكار بانه هو ما لا يخضع فيه نظام الإنتاج لأى من العوامل السابقة ، أى الاحتكار يقوم على :

١ - مؤسسة واحدة تقوم بالانتاج .

٢ - انتاج سلع ليس لها بديلات فى السوق .

٣ - عدم امكانية دخول مؤسسات جديدة إلى السوق .

أى أن المؤسسة المحتكرة تقوم بانتاج سلع ليس لها بديلات فعالة ولذلك فان انتاجها يمثل انتاج الصناعة . لهذا نجد أن المحتكر له سوق مضمونة **Secure market** وليس للسياسات البيعية التى تقوم بها مؤسسات أخرى تأثير على رقم مبيعاته عند كل ثمن يرتضيه ، ولكنه مع ذلك لا يمكن أن تكون له سوقا كاملة **Perfect market**

بمعنى أنه لا يستطيع أن يحدد الثمن والكمية معاً كما وأنه إذا كان يستطيع أن يحدد أثمان خدمات عوامل الانتاج إلا أنه لا يستطيع أن يقرر هذا الثمن باستمرار لوجود سوق احتكارية لعوامل الإنتاج فى مواجهته كالنقابات العمالية .

٢ ـ منشأ الاحتكار المطلق :

تنشأ حالة الاحتكار المطلق لواحد من الأسباب الآتية :

١ ـ طبيعة الانتاج Nature of production فطبيعة مشروعات المرافق العامة كالكهرباء والمياه والموصلات السلكية واللاسلكية لا يحتمل معه قيام أكثر من مشروع واحد وهو ما يسمى بالاحتكار الطبيعى .

٢ ـ قد ينشأ الإحتكار لوجود عقد احتكارقانونى للمحتكر إذا كان يملك براءة اختراع أو امتياز لإنتاج سلعة أو خدمة معينة وهذا هو الإحتكار القانونى .

٣ ـ وقد تكون الصناعة من الضخامة بمكان مما يتطلب معه انفاق أموال طائلة أى أن الصناعة تحتاج إلى إنفاق استثمارات رأسمالية ضخمة لبداية الإنتاج فتبقى مغلقه على المشروع القائم بها وفى هذه الحالة يسمى الاحتكار احتكارا فعليا Closed .

أشرنا إلى أن المنتج المحتكر لا يمكنه التحكم فى الثمن والكمية معا فهو أما أن يحدد الكمية فيحدد الثمن تبعا لذلك ، أو يحدد الثمن فتحدد الكمية بالضرورة .

ومن هنا نجد أن منحنى الطلب الذى يواجه المحتكر ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين أى أنه كلما زاد من إنتاجه كلما انخفض الثمن وكلما ارتفع الثمن قلت الكمية التى يمكنه بيعها .

٣ ـ استنتاج منحنيات تكلفة المحتكر :

تبدأ دراستنا وتحليلنا بافتراض أن الإنتاج يتم بواسطة عامل واحد متغير وباقى

العوامل ثابتة ، ونفرض أن لدينا الجدول الآتى :

جدول رقم (٢٧)

حجم الانتاج الكلى بالطن (١)	عدد العمال المطلوبة (٢)	ثمن العامل = الأجر بالقروش (٣)	التكاليف المتغيرة الكلية بالقروش (٤)	التكاليف الحدية لكل طن بالقروش (٥)
٠	٠	١٢	٠	
٢٠	٢٠	١٤	٢٨٠	١٤,—
٤٠	٣٩	١٦	٦٢٤	١٧,٢٠
٦٠	٥٩	١٨	١٠٦٢	٢١,٩٠
٨٠	٨١	٢٠	١٦٢٠	٢٧,٩٠
١٠٠	١٠٦	٢٢	٢٣٣٢	٣٥,٦٠
١٢٠	١٣٦	٢٤	٣٢٦٤	٤٦,٦٠
١٤٠	١٧٠	٢٦	٤٤٢٠	٥٧,٨٠

نفرض أن التكاليف المتغيرة تمثل أجر العمال فقط .

من العمود (١) ، (٢) الذين يمثلان جدول الإنتاجية الطبيعية لمحتكر ما يتبين لنا منه كم من العامل المتغير يستخدم لإنتاج كل حجم من أحجام الإنتـــاج التى يريدها ، والعمودان (٢) ، (٣) يبينان لنا جدول مشترياته من العمل . فمن هـذا الجدول يمكن أن نعرف كم يتعين على المحتكر دفعه كأجر للعمال ليتمكن من الحصول على عـــدد العمال الذى يريده . وطبيعى بما أنه يمثل الصناعة كلها فكل زيادة فى الطلب على العمال سيرفع من أجور هؤلاء العمال ، على فرض أن سوق العمل غير متنافسه . أى أنه لكى يستخدم عدد أكبر من العمال يجب أن يعرض أجرا أعلى لهم ليغريهم على العمل فى مؤسسته .

وللحصول على تكلفته الكلية المتغيرة نضرب عدد العمال × الأجر عمود (٢ × عمود ٣) والعمود رقم ٥ يعطينا التكلفة الحدية لكل حجم من أحجام الإنتاج .

ومنحنى التكلفه بالنسبة للمنتج المحتكر لا يختلف فى طريقة ايجاده عن حالة المنافسة الكاملة ، والفرق الوحيد بينهما أنه بينما فى حالة المنافسة الكاملة افترضنا أن المؤسسة تبيع وتشترى فى سوق منافسة بثمن واحد فان المحتكر كلما زادت مشترياته من خدمات عناصر الإنتاج كلما ارتفع ثمنها .

٤ ــ منحنى مبيعات المحتكر (منحنى الطلب الذى يواجهه) :

الفرق بين المنتج فى حالة الاحتكار عن حالة المنافسة أنه يمثل الصناعة وبالتالى فان منحنى الطلب الذى يواجهه هو منحنى طلب السوق ، لذلك ينحدر هذا المنحنى من أعلى إلى أسفل جهة اليمين ، فكلما خفض الثمن كلما زادت الكمية المطلوبة عند هذا الثمن كما أشرنا من قبل .

٥ ــ توازن المنتج المحتكر :

يخضع شرط التوازن بالنسبة للمنتج المحتكر للقواعد العامة للتوازن، ألا وهى تعادل التكاليف الحدية مع الايراد الحدى .

ويختلف الايراد الحدى للمحتكر عن الايراد الحدى للمنتج فى حالة المنافسة حيث أن وجود منتج واحد فى السوق يجعل منحنى الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل وبالتالى ينحدر منحنى الايراد الحدى فى مستوى أسفل منه ومن هنا فان الثمن (الايراد المتوسط) لا يساوى الايراد الحدى ، كما أن الثمن لا يكون ثابتا وإنما ينخفض بزيادة الكمية المنتجة .

جدول رقم (٢٨)

توازن المنتج المحتكر — مع وجود تكاليف ثابتة

حجم الانتاج	التكاليف الكلية الثابتة	التكاليف الكلية المتغيرة	التكاليف الكلية	التكاليف الحدية	ثمن الوحدة	الايراد الكلى بالجنيه المصرى	الايراد الحدى	فائض المنتج	الربح الحدى
٠	٢٠	—	٢٠	—		—	—	٢٠٠-	٢٠-
١	٢٠	٨٠	١٠٠	٨٠	٢٢٠	٢٢٠	٢٢٠	١٢٠	١٤٠
٢	٢٠	١٣٠	١٥٠	٥٠	١٥٠	٣٠٠	٨٠	١٥٠	٣٠
٣	٢٠	١٦٠	١٨٠	٣٠	١٢٣ ١/٣	٣٧٠	٧٠	١٩٠	٤٠
٤	٢٠	١٨٠	٢٠٠	٢٠	١٠٢ ١/٢	٤١٠	٤٠	٢١٠	٢٠
(٥)	٢٠	٢٠٥	٢٢٥	(٢٥)	(٨٧)	٤٣٥	(٢٥)	(٢١٠)	صفر
٦	٢٠	٢٤٥	٢٦٥	٤٠	٧٥ ٥/٦	٤٥٥	٢٠	١٩٠	٢٠-
٧	٢٠	٣٠٥	٣٢٥	٦٠	٦٧ ١/٧	٤٧٠	١٥	١٤٥	٤٥-
٨	٢٠	٣٧٥	٣٩٥	٧٠	٦٠	٤٨٠	١٠	٨٥	٦٠-
٩	٢٠	٤٥٠	٤٧٠	٧٥	٥٣ ٨/٩	٤٨٥	٥	١٥	٧٠-
١٠	٢٠	٥٣٠	٥٤٠	٨٠	٤٨٫٨	٤٨٨	٣	٦٢-	٧٧-

ملاحظة . اخذنا ارقام افتراضية سهلة لتبسيط الشرح وايضاح الفكرة

ولو أخذنا جدول يبين أحجام الانتاج والتكاليف الكلية الثابتة والكلية المتغيرة وثمن المنتج يمكن لنا شرح فكرة التوازن .

فبالنظر إلى الجدول (٢٨) نلاحظ :

١ — أن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير أحجام الانتاج .

٢ — أن التكاليف المتغيرة الكلية تتزايد بتزايد أحجام الانتاج .

٣ — أن التكاليف الكلية هي حاصل جمع التكاليف الثابتة والتكاليف الكلية المتغيرة .

٤ — أن الثمن يتناقص بزيادة الكمية المنتجه .

٥ — أن التكاليف الحدية تتناقص إلى أن تصل إلى أدنى قيمة لها ثم تأخذ في الارتفاع .

٦ — أن التكاليف الحدية تتعادل مع الايراد الحدى بعد أن تأخذ في التصاعد .

٧ — يتم توازن المنتج المحتكر عند نقطة التعادل وهى عند إنتاج ٥ وحدات .

٨ — أن فائض المنتج وهو الفرق بين التكاليف الكلية والإيراد الكلى يصل إلى أقصى قيمة له عند حجم التوازن .

إذن يمكن الحصول على حجم التوازن بطريقتين أما بالبحث عن نقطه تعادل التكاليف الحدية مع الايراد الحدي أو بالبحث عن أكبر فائض منتج .

ولكن يصادفنا هنا حجمين يحققان فائضا واحد (٢١٠) فى حين أن حجم التوازن يجب أن يكون نقطة واحدة ، هذا اللبس يحدث لاننا نفترض أرقاما غير واقعية ومع ذلك فاختيار رقم ٥ كحجم التوازن لم يتم اعتباطا وإنما هو الحجم الذى يأخذ بعده الفائض في الانخفاض .

ويمكن التحقق من ذلك باستخدام فكرة الربح الحدى . ويمكن إيجاد الربح الحدى بطرح كيتين متتاليين فى خانة فائض المنتج . فنطرح فائض المنتج الثانى من الأول والثالث من الثانى وهكذا .

فالربح الحدى الأول = ٢٠ - صفر = ٢٠

والربح الحدى الثانى = ١٢٠ — (- ٢٠) = ١٤٠

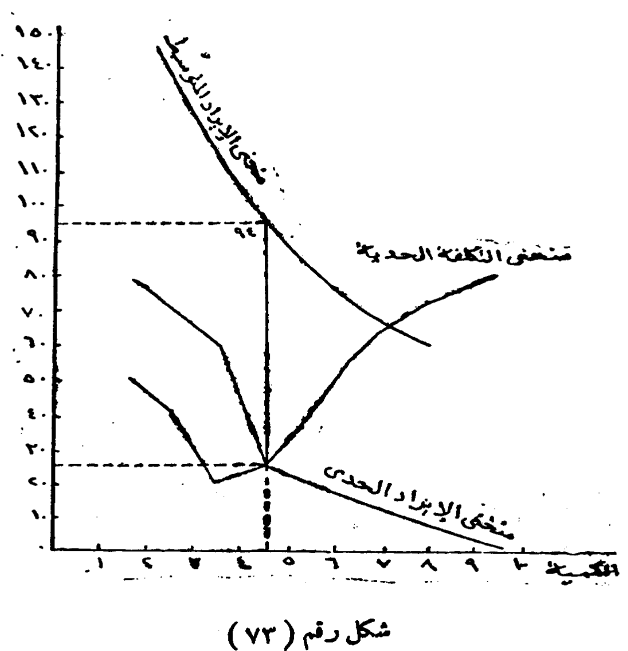
والربح الحدى الثالث = ١٥٠ — ١٢٠ = ٣٠

وحجم التوازن هو الحجم الذى يكون عنده الربح الحدى صفرا . وهو فى هذا المثال يكون عند إنتاج ٥ وحدات .

غير أن حجم التوازن الدقيق لا يمكن إيجاده فى الحقيقه إلا باستخدام الرسم البيانى إذ المفروض أن توضع أرقام التكاليف الحدية وأرقام الإيراد الحدى بين كل حجمين متتاليين ، وفى هذه الحال يقع حجم التوازن بين ٤ و ٥ وحدات ، وبالتالى فان ثمن التوازن لن يكون ٨٧ و إنما أكبر من ذلك كما يتضح من الجدول والرسم المبين بخطوط منكسرة .

جدول رقم ٢٩

احجام الانتاج	ت ح	ا. ح
٠ — ١	٨٠	٢٢٠
١ — ٢	٥٠	٨٠
٢ — ٣	٣٠	٧٠
٣ — ٤	٢٠	٤٠
٤ — ٥	٢٥	٢٥
٥ — ٦	٤٠	٢٠
٦ — ٧	٦٠	١٥
٧ — ٨	٧٠	١٠
٨ — ٩	٧٥	٥
٩ — ١٠	٧٠	٣



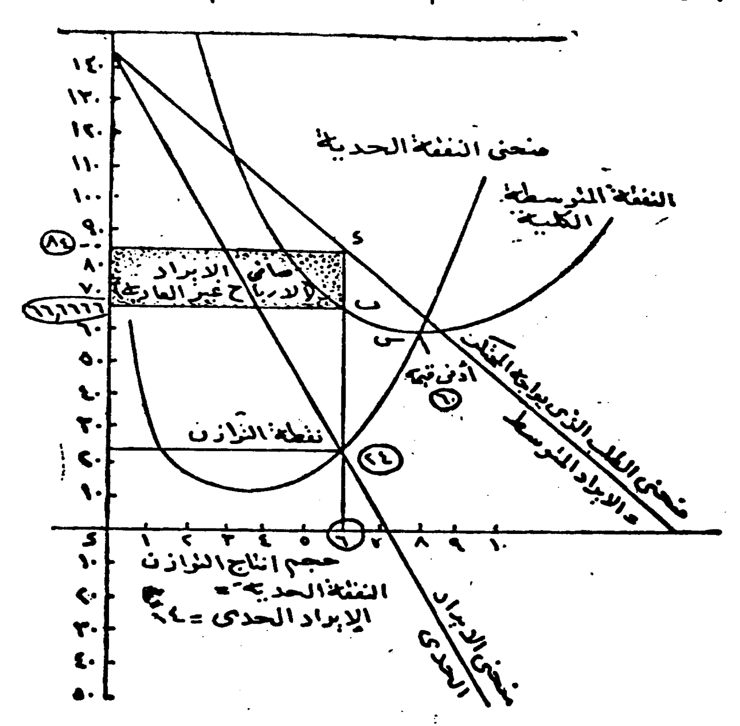
شكل رقم (٧٣)

منحنيات التكاليف الحدية والأيراد الحدى ونقطة الإلتقاء

٦ ــ أهمية نقطة التوازن بالنسبة للمحتكر :

تختلف أهمية نقطة التوازن بالنسبة للمنتج فى حالة المنافسة عنها فى حالة الاحتكار. ففى حالة المنافسة تحدد نقطة التوازن الكمية المنتجة فقط حيث أن الثمن ثابت أما فى حالة الاحتكار فان نقطة التوازن إذا أسقطنا منها عمود على المحور الافقى فانها تحدد كمية التوازن . وإذا مددنا العمود على استقامته حتى يقطع منحنى الإيراد المتوسط فانه يحدد لنا ثمن التوازن .

بالنسبة للطالب المبتدىء يمكن إيجاد التوازن المحتكر رسم خطوط مستقيمة مباشرة دون الالتجاء إلى الأرقام الواردة فى الجدول رقم ٢٩ كما فى الشكل التالى:



شكل رقم (٧٤)

٧ ـ فائض المحتكر :

يمكن إيجاد فائض المحتكر بالرسم بقياس المسافة المحصورة على امتداد العمود الواصل بين كمية التوازن وثمن التوازن عند نقطة التقائه بمنحنى التكلفة المتوسطة وبين الثمن من ناحية والمحور الرأسى من ناحية أخرى كما هو مبين فى الجزء المظلل فى شكل رقم ٧٤ .

هذا الفائض يتمتع به المحتكر إذا كان يملك العناصر الثابتة كلها بما فى ذلك قطعة الأرض المقام عليها المصنع .

أما إذا لم تكن الأرض مملوكه فإن مطالبة أصحاب الأرض عندارتفاع الثمن برفع القيمة الايجارية يقلل من الفائض ولكنه لايقلل من الانتاج لأن المنتج ينتج فى وضع التوازن ، لذلك يتعين على المحتكر أن يملك الأصول الرأسمالية وخاصة الأرض المقام عليها المصنع .

٨ ـ الاحتكار والارباح غير العادية :

المنتج المحتكر، بعكس حالة المنافسة لايوجد ظروف تضطره إلى إنقاص ارباحه غير العادية مثل دخول مؤسسات جديدة منافسة إلى الصناعة .

فلو كانت حرية دخول المؤسسات إلى الصناعة مكفولة كما هى الحال فى المنافسة الكاملة فان هذه الأرباح غير العادية كما رأينا عند بحثنا موضوع المنافسة سوف تجذب مؤسسات عديدة إلى الدخول فى هذه الصناعة مما يؤدى إلى زيادة الانتاج وبالتالى إلى خفض الأثمان . كما أن تكالب هذه المؤسسات على عوامل الانتاج الأخرى المتغيرة سوف يرفع من أثمانها إلى أن تختفى هذه الارباح غير العادية ولا يبقى إلا الربح العادى .

ولكن فى الاحتكار كما عرفناه لايمكن أن يحدث ذلك على أن هذا لا يعنى أن كل الاحتكارات الموجودة لابد وأن تحقق أرباحا غير عادية إذا كانت المصلحة العامة تقضى عدم تحقيق هذه الأرباح .

٩ ـ بعض نتائج عامة عن الاحتكار :

أن الباحث لموضوع الاحتكار تعن له عدة نتائج أثناء بحثه لهذا الموضوع أهمها

١ — كثيرا ما يرى البعض أن المحتكر يمكنه رفع الثمن بطريقة مغالى فيها ولكن هذا غير صحيح . فالمحتكر يستطيع فعلا أن يراقب أثمان منتجاته ، أى له القدرة على التحكم فى الثمن وحده على العكس من زميله المنتج تحت ظروف المنافسة الكاملة الذى لا يستطيع فرض الثمن الذى يريده .

ومع ذلك فان المحتكر لا يستطيع رفع الثمن إلى ما لا نهاية لأن منحنى طلبه وإن كان قليل المرونة فإنه ليس عديم المرونة .

لقد وجدنا من جدول توازن المحتكر رقم ٢٨ أن الثمن الذى يحقق له أكبر ربح ممكن هو ٨٧ جنيها عند انتاج ٥ وحدات فاذا رفع الثمن أكثر من ذلك كأنه يرفعه إلى ١٢٣٫٢ جنيها مثلا فانه لن يبيع إلا ثلاث وحدات تحقق له فائض قدره ١٩٠ جنيها وهو أقل من ٢١٠ . من هنا فليس الثمن المرتفع فى كل الأحوال يعنى الربح المرتفع دائما بالنسبة للمحتكر .

٢ — من الأشياء الجديرة بالملاحظة فى موضوع الاحتكار أن المحتكر غالبا مايكون على جهل بحقيقة الثمن الذى يجب أن يتقاضاه ليحقق أكبر الأرباح .

والوصول إلى ثمن التوازن الحقيقى لابد له من إجراء تجارب، وهذه قد تكلف نفقات طائلة ، كما أنها تحتاج إلى وقت لإجراء هذه التجارب .

٣ — لا يشترط أن تكون كمية التوازن هى الكمية التى تكون عندها التكلفة المتوسطة أقل ما يمكن لأن الاحتكار غالبا ما يعمل على منحنى التكاليف المتوسطة المتناقصة . فمن الممكن أن يقطع منحنى الايراد الحدى التكلفة الحدية فى نقطة أسفل وعلى يسار أدنى نقطة على منحنى التكاليف المتوسطة وهى كتلك النقطة الموجودة فى شكل ٧٤ (النقطة س) هذه النقطة هى أدنى نقطة على منحنى التكلفة المتوسطة والنقطة ب هى النقطة التى يحقق عندها أكبر ربح ممكن ومع ذلك فانها أعلى من النقطة (س) . وقد يبدو ذلك غريبا لأول وهلة إذ نرى مؤسسة لا تريد أن تزيد من حجم إنتاجها

بالرغم من أن تكلفتها المتوسطة مستمرة فى الهبوط .

ويرجع السبب فى ذلك إلى :

(١) أن التكاليف ترتفع كلما زاد التوسع فى الإنتاج .

(٢) أن ثمن المنتجات يهبط كلما توسع المنتج فى الإنتاج .

وأخيراً لابد لنا أن نطرق نقطة أخيرة ونحن بصدد الاحتكار هى المقارنة بين المنافسة والاحتكار ويمكن مناقشة ذلك عن طريق الإجابة عن السؤال الآتى :

١٠ ـ هل المنافسة أفضل أم الاحتكار ؟

من دراستنا السابقة يمكن أن نخلص إلى النتائج التالية :

١ ـ شرط التوزن فى الحالتين واحد وهو تعـادل التكاليف الحدية مع الايراد الحدى .

٢ ـ الثمن فى حالة المنافسة أقل وكية الانتاج أكبر .

٣ ـ المنتج فى حالة المنافسة لا يحدد الثمن إنما يقبل الثمن السائد فى السوق لذلك يجب عليه أن يعمل على تخفيض التكاليف المتوسطة إلى أقل حد ممكن .

٤ ـ يترتب على ما سبق أن الكفاية الإنتاجية فى حالة المنافسة أعلى منها فى حالة الاحتكار أى أن المنافسة تعمل على حسن استغلال الموارد فى حين قد يؤدى الاحتكار إلى الاسراف فى استخدام الموارد ، بل كثيرا ما تعمل المؤسسات الاحتكارية بطاقات إنتاجية معطلة .

٥ ـ فى حالة المنافسة أثمان خدمات عوامل الانتاج تتعادل مع الانتاجية الحدية لهذه العوامل ، بينما يكون ثمن العمل أقل من قيمة الانتاجية الحدية فى حالة الاحتكار مما يؤدى إلى ظهور الاستغلال .

٦ - فى سبيل جعل ثمن العمل أقل من الانتاجية الحدية يعمد المحتكر إلى عدم تشغيل الصناعة بالكامل ليكون هناك فائض فى العمالة تستخدم عندما يهدد العمال المشتغلين بالاضراب .

٧ — ولتحقيق أكبر ربح ممكن عن طريق رفع الأثمان وتخفيض الأجور أو أثمان العوامل الاخرى يعمد المحتكر إلى التدخل فى السياسة الاقتصادية الاجتماعية للبلاد ، وكثيرا ما كان الاستعمار سببا من أسباب الاحتكار .

٨ — ولكن كما رأينا هناك صناعات لابد وأن تعمل فى ظل الاحتكار كصناعات المرافق العامة. وإذا كان الأمر كذلك لابد أن توضع هذه الصناعة تحت إشراف السلطات العامة منعا لمساوىء الاحتكار .

ولعل ظهور الفلسفة الإشتراكية ، وسيطرة الجماهير على الصناعات الحيوية لأبرز دليل على مساوىء الاحتكار بشرط أن تدار هذه الصناعات إدارة رشيدة .
ومن هنا كانت المنافسة أفضل من الاحتكار .

١١ - دور الحكومة فى تقييد سلطة المحتكر :

أشرنا إلى أن صناعات المرافق لابد وأن تعمل فى ظل نظام الاحتكار منعا من الإسراف فى استخدام الموارد .

ولتجنب مساوىء الاحتكار ، كان من الضرورى وضع قيودا على هذه الصناعات بواسطة السلطات العامة وأجهزة الحكم المحلى لضمان حصول المجتمع على الخدمات المناسبة بالأثمان العادلة .

ولضمان هذا الهدف ذهب الفكر الاقتصادى الى ضرورة تحديد أثمان هذه الخدمات بحيث يتعادل الثمن مع التكلفة المتوسطة على أساس أن تشتمل هذه

التكلفة على المعدل العادى على هذا النوع من الإستثمار ، وفى هذا ضمان للعدم تعرض المؤسسة إلى خسائر يؤدى بها الى التوقف من ناحية ومن ناحية أخرى يمنعها من تحقيق أرباح اضافية تكون بمثابة استغلال .

ولكن ذهب اتجاه حديث فى الفكر الإقتصادى إلى أن تحديد الثمن عند مستوى التكلفة المتوسطة مخالف لمبادىء الرفاهية الإقتصادية ،الا اذا كانت المؤسسة تعمل عند أدنى نقطة للتكاليف المتوسطة ، وفى نفس الوقت تتعادل التكاليف الحدية مع التكاليف المتوسطة . وقد قام الجدل على أساس أن الاستخدام الأمثل للموارد يحتاج الى التوسع فى انتاج كل خدمة الى النقطة التى تتعادل فيها التكاليف الحدية مع الثمن الذى يساوى بدوره الإيراد الحدى . غير أن هذا لا يمكن أن يتأتى إلا فى حالة المنافسة الكاملة وفى الفترة الطويلة .

ونظرا لأن المسألة مازالت جدلية فإننا نرجىء بحثها إلى مرحلة مقبلة .

الفصل التاسع عشر

التميز الاحتكارى

١ ـ استخدام التمييز الاحتكارى : Price Discrimination

كان شرحنا السابق فى الاحتكار يتناول أن المحتكر يفرض ثمنا واحدا للسلع التى يبيعها . ولكن المحتكر فى أحوال خاصة سنتناولها بالتفصيل فيما بعد يستطيع أن يفرض أكثر من ثمن واحـــد لنفس السلعة التى ينتجها عند البيع . أى أنه يستطيع أن يميز بين طوائف المستهلكين الذين يستهلكون منتجاته ، فيقوم ببيع السلعة بثمن منخفض لبعض الطوائف فى سوق خاصة ويبيع بثمن مرتفع لطوائف أخرى فى سوق أخرى وفى هذه الحالة نقول أن المحتكر يقوم بالتمييز الاحتكارى .

فالتميز الاحتكارى اذن عبارة عن بيع السلعة أو الخدمة ذاتها بأثمان مختلفة بالنسبة لطوائف خاصة من المستهلكين دون الخوف من أن تقوم الطائفة التى حصلت على السلعة بثمن منخفض ببيعها إلى طوائف أخرى بثمن مرتفع .

ومن الأمثلة على ذلك أجر نقل الركاب بالترام أو الاتوبيس ، فالخـــدمة واحدة ومع ذلك فركاب الدرجة الأولى يدفعون ثمنا أغلى من ركاب الدرجة الثانية، وعلى الرغم من أن شركات النقل تميز الدرجة الأولى عن الثانية من حيث فخامة المقاعد مثلا إلا أن ما أنفقته من تكاليف لهذه المظاهر الشكلية لا يتناسب مع هذا الثمن المرتفع .

على أن من العوامل المذهلة حقا فى حياتنا اليومية ما يجعل هذه الظاهرة ممكنة فكثير من الناس يجهلون أو يتجاهلون أن نفس السلعة قد تباع بثمن منخفض فى مكان آخر ومع ذلك يصرون على شرائها بالثمن المرتفع ، بعض التصرفات النفسية تعتبر مسئولة إلى حد كبير عن جعل ذلك ممكنا فى السوق الواحد . فبعض الاغنياء يعتقدون أن غلاء الثمن إنما هو الدليل القاطع على جودتها بل لا يشترون السلع إلا إذا كانت غالية ، الغالى ثمنه فيه ، والمحتكر وهو يتلمس هذه الأسباب النفسية فى الجمهور يمكنه مثلا أن يميز زجاجة عطر بتغليفها تغليفا معينا ويبيعها فى الاحياء الراقية بثمن مرتفع بينما يبيع نفس العطر فى حى شعبى دون تغليفها بثمن منخفض .

وقد تكون طبيعة السلعة نفسها ما يجعلها صالحة لهذا التمييز الاحتكارى فالطبيب المتخصص فى أى فرع من فروع الطب يمكنه أن يميز فى أسعار خدماته الطبية لعملائه على قدر ثراء كل منهم .

على أن الذى يهمنا فى موضوع التمييز الاحتكارى ليس التمييز فى السوق الواحدة ولكن بيع السلعة فى سوقين منفصلتين بعضهما عن البعض جغرافيا . والعوامل السابقة ولو أنها تؤدى إلى تجزئة السوق المحلى إلى عدة أسواق منفصلة مبنية على الجهل بأحوال السوق أو على نظرة المستهلكين وعقدهم النفسية فإنها لا تهمنا من الناحية التحليلية بقدر ما تهمنا الأسواق المنفصلة جغرافيا .

فمثلا لو أن هناك سوقين إحداهما محلية والأخرى أجنبية فيمكن أن يكون التمييز الاحتكارى ناجحا إذا باع المحتكر بثمن مرتفع فى السوق المحلى نظرا لكونه محتكرا فيها وباع نفس السلعة بسعر منخفض فى السوق الأجنبي لأنه متنافس فيها .

على أن نجاح هذا التمييز يتوقف على تأكد المحتكر أنه من المستحيل أو من غير المربح اعادة بيع السلعة فى السوق الوطنى أى يشترط لنجاح التمييز الاحتكارى أن تكون

السوقين منفصلتين عن بعضهما تمام الانفصال فلا يتمكن الاجنبي من اعادة تصدير السلعة بعد شرائها إلى السوق الوطني ويكسب فرق الثمنين لأنه سيجد أن نفقات شحنها مضافا اليها الرسوم الجمركية تلغى أثر فرق السعرين إذ سيصبح ثمنها مرتفعا بإضافة نفقات الشحن والرسوم ، ومن ثم يصبح من غير المربح اعادة تصديرها. أما إذا قام المنتج ببيع السلعة بأقل من تكلفتها المتوسطة فى السوق الخارجية فإنه يكون متعمدا غزو هذه السوق . وتسمى هذه الحالة فى التجارة الخارجيـــة « بالإغراق Dumping » فيغرق المحتكر السوق الأجنبي بالسلعة التى ينتجها بثمن منخفض قد يقل عن نفقة إنتاجها المتوسطة .

وهذا خارج عن نطاق هذه الدراسة . ولكى يربح المحتكر من التمييز فى الأثمان يجب عليه أن يبيع بثمن مرتفع فى السوق المحلى وبثمن منخفض فى السوق الأجنبي حيث تكون المرونة كبيرة نسبيا فى السوق الاجنبية بينما تكون المرونة أقل فى السوق المحلية .

ولكى يحصل المنتج المحتكر من سياسة التمييز على أكبر ربح ممكن — وهذا هو الدافع لأى منتج رشيد — يجب أن يفرض ثمنا مرتفعا للسلعة فى السوق الذى يكون فيه الطلب قليل المرونة وثمنا أقل فى السوق كبير المرونة .

فلو أن المحتكر وجد سوقين منفصلتين وكانت مرونة الطلب فى السوقين مختلفة فإنه المحتكر يرى أنه لكى يحقق الارباح الكبيرة لابد له أن يميز فى أثمان نفس السلعة بين السوقين ولنضرب مثلا عدديا :

نفرض أن السوق (أ) الطلب فيه مرن ولتكن المرونة فيه = ٥

والسوق (ب) الطلب فيه أقل مرونة والمرونة فيه = ٢

فإذا قرر المحتكر أن يبيع سلعته بثمن موحـــد وليكن ١٢٠ قرشا فى السوقين فإننـــا سنجد أنه لن يحقق أكبر الأرباح الممكنة . ذلك أن

ايراده الحدى الناتج عن بيع الوحدة الحدية فى أحد السوقين سيكون أكبر من ايراده الحدى إذا باعها فى السوق الاخرى .

فمن المعادلة التى سبق أن بينـاها والتى تربط بين الإيراد الحـدى والمرونة والايراد المتوسط وهى .

ا ح = ث (١ − ١/م) على هـذا الأساس يـكون ايراده الحدى فى السوق الأولى .

ا ح = ١٢٠ (١ − ١/٥) = ١٢٠ × ٤/٥ = ٩٦ قرشا للوحدة , ويكون ايراده الحدى فى السوق الثانية الأقل مرونة .

ا ح٢ = ١٢٠ (١ − ١/٢) = ١٢٠ × ١/٢ = ٦٠ قرشا للوحدة

حينئذ سيجد المنتج أن من صـالحه أن ينقل جزءا من الوحـدات المعروضة فى السوق الأقل مرونة إلى السوق الأكبر مرونة حيث أن إيراده الحـدى هناك أكبر من ٦٠ قرشا للوحدة . وبتقليله الكمية المعروضة فى السوق الأقل مرونة يرتفع ثمن الوحدة هناك وبالتالى إيراده الحدى . فى حين زيادة الكمية فى السوق الثانية يقلل من الثمن وبالتالى إيراده الحدى وهكذا إلى أن يصل إلى تعـادل الايرادين الحديين فى السوقين . وفى هذه الحالة لا يجد من مصلحته نقل وحدات السلع المنتجة من إحدى السوقين إلى الأخرى .

وعلى ذلك يتم توازن المحتكر فى هـذه الحالة (أى توزيع الـكميات المنتجة التى تحقق له أكبر الأرباح فى السوقين) عند تعادل الايرادات الحدية فى السـوقين مع بعضها البعض من ناحية مع التكلفة الحدية لإنتاج السلعة من ناحيـة أخرى.

على أن تعادل الايرادات الحدية فى السوقين المختلفى المرونة لابد أن يتطلب كما رأينا تميزا فى الاثمان ، فيبيع المحتكر بثمن مرتفع فى السوق ذات الطلب الأقل مرونة وبثمن منخفض فى السوق ذا الطلب الاكبر مرونة .

ولبيان ذلك نفرض أن الايرادات الحدية فى السوقين قد تعادلت عند ٨٠ قرشا. من المعادلة السابقة نجد أن :

$$\text{ا ح} = \text{ث}_{١} \left[١ - \frac{١}{\text{م}_{١}} \right]$$

$$\therefore ٨٠ = \text{ث}_{١} \left[١ - \frac{١}{٥} \right] \frac{٤}{٥} \text{ث}_{١} .$$

$$\therefore \text{ث}_{١} = \frac{٨٠ \times ٥}{٤} = ١٠٠ \text{ قرشا .}$$

وفى السوق الثانية الأقل مرونة نجد :

$$\text{ا ح}_{٢} = \text{ث}_{٢} \left[١ - \frac{١}{\text{م}_{٢}} \right]$$

$$\therefore ٨٠ = \text{ث}_{٢} \left(١ - \frac{١}{٢} \right)$$

$$٨٠ = \frac{١}{٢} \text{ث}_{٢}$$

$$\therefore \text{ث}_{٢} = ٨٠ \times \frac{٢}{١} = ١٦٠ \text{ قرشا .}$$

أى أنه قد حقق شرط التمييز وهى البيع بثمن مرتفع فى السوق الأقل مرونة ١٦٠ قرشا وبثمن منخفض فى السوق الأكبر مرونة ١٠٠ قرشا .

وعلى ذلك فلكى تكون سياسة التمييز الاحتكارى ممكنة ومربحة للمحتكر يجب توافر الشروط الآتية :

١ — استحالة عملية إعادة بيع السلعة فى السوق ذات الثمن المرتفع أو عدم أربحيتها .

٢ — اختلاف مرونات الطلب فى السوقين .

٣ — تعادل الايرادين الحديين مع التكلفة الحدية .

وسنعالج هذه الموضوعات التى شرحناها فى التمييز الاحتكارى بيانيا كما يتضح من الأشكال التالية :

٢ — التمثيل البيانى للتمييز الاحتكارى

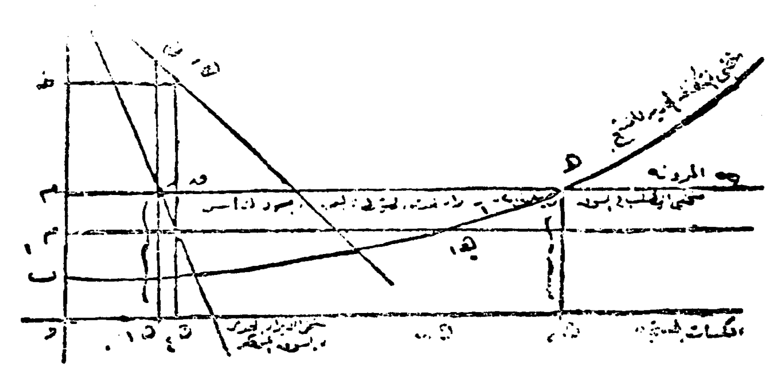
نفرض لذلك حالتين :

الحالة الأولى : المنتج محتكر فى سوق ومتنافس فى السوق الثانية .

الحالة الثانية : المنتج محتكر فى السوقين ولكن مرونة الطلب فى أحدهما أكبر من الآخر .

الحالة الأولى :

فى هذه الحالة يكون المنتج محتكر فى السوق الداخلية وفى نفس الوقت يقوم بتصدير جزء من منتجاته إلى الأسواق الأجنبية متنافسا مع المنتجين المحليين هناك . ويستتبع ذلك أن يكون الطلب على منتجاته فى السوق الداخلية غير مرن بينما يكون الطلب على منتجاته فى السوق الأجنبية لانهائى المرونة. وتمثل هذه الحالة بيانيا كالآتى :



شكل رقم (٧٥)

تقرر قاعدة التوازن التى درسناها فى موضوع الاحتكار أنه يجب على المحتكر أن يسوى بين التكلفة الحدية وإيراده الحدى مع ملاحظة أن المحتكر يحسب تكاليفه الحدية بالنسبة إلى الكمية التى ينتجها كلها . إذن ففى هذه الحالة لابد أن يعادل بين تكاليفه الحدية مع الايراد الحدى للسوقين ، ويتخذ الايراد الحدى فى السوق الخارجية أساسا لتحديد الكمية الكلية المنتجة .

فى الشكل المبين أعلاه النقطة هـ هى نقطة التوازن لكمية المنتج لأنها تقع عند نقطة تقاطع منحنى التكاليف الحدية للكمية المنتجة ون٢ مع إيراده الحدى ن٢هـ الذى يساوى الثمن وم بالنسبة للسوق الخارجية .

أما عن الكميات التى يبيعها فى السوقين فيمكن إيجادها بتحقيق التعادل بين الايرادين الحديين فى السوقين مع التكاليف الحدية حتى يكون فى وضع التوازن .

التكاليف الحدية فى السوقين ن٢هـ = الايراد الحدى فى السوق الخارجية المتنافسة ن٢هـ = الايراد الحدى فى السوق الدخلية ن١ ق.

بعد تحديد الكمية المنتجة يأتى دور توزيع هذه الكمية بين السوقين .

يقوم المنتج المحتكر ببيع الكمية ن$_{1}$ن$_{2}$ فى السوق المتنافسة بثمن قدره ن$_{2}$هـ = و م والكمية الباقية وهى و ن$_{1}$ فى السوق المحلى بالثمن المرتفع ن$_{1}$ك . ويلاحظ أن ربح المحتكر فى حالة التميز سيكون أكبر من حالة بيعه جميع منتجاته فى السوق الخارجى لانه لو باع كل الكمية فى السوق الخارجية فانه سوف يحصل على الارباح العادية فقط ، فى حين أنه لو باع جزءاً فى السوق الداخلية فانه سوف يحصل على ارباح غير عادية .

على أنه إذا انخفض الثمن فى السوق المتنافسة (الخارجية) فسيقل ما يبيعه فى السوق الداخلية لأن انخفاض الثمن هنـــاك سوف يقلل من ايراده الحدى فبانخفاض الثمن إلى وم$_{1}$ ينخفض إيراده الحدى إلى ن$_{3}$هـ$_{1}$ وتقل الكمية المنتجة إلى و ن$_{3}$. ويترتب على ذلك زيادة مايخصصة للسوق المحلية إلى و ن$_{4}$ بثمن أقل قدره ن$_{4}$ك وتقل الكمية التى يعرضها فى السوق الخارجية .

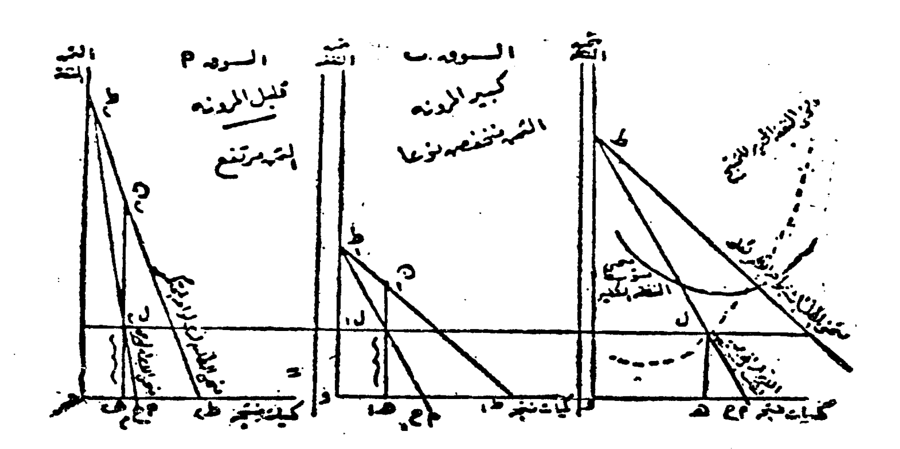
فاذا استمر انخفاض الثمن فى السوق الخارجية فقد تنعدم الكمية المخصصة له ولايرى المحتكر مندوحة من البيع فى السوق الوطنى فقط .

الحالة الثانية :

حيث يواجه المنتج سوقين قليلى المرونة ولكن مرونة أحدهما أكبر من الآخرى .

ووفقا لقاعدة التوازن فان المحتكر سوف ينتج تلك الكمية التى تجعل تكاليفه الحدية مساوية لايراده الحدى فى السوقين . أى عندما الايراد الحدى فى السوق ا = الايراد الحدى فى السوق ب = التكاليف الحدية .

والتمثيل البيانى لذلك هو جمع منحنيا الطلب فى السوقين المختلفين فى منحنى واحد عام . والايراد الحدى لهذا الطلب العام هو الذى يوازى بينه المنتج وبين التكلفة الحدية للكمية المنتجة للسوقين معا .



شكل رقم (٧٦)

فنحنى الطلب ط ط هو مجموع منحنى الطلبين ط$_1$ط$_1$ ، ط$_2$ط$_2$ ، الايراد الحدى أح هو مجموع منحنى الايراد الحدى اح$_1$ ، اح$_2$.

.·. وضع توازن المحتكر هو عندما تتساوى التكلفة الحدية مع إيراده الحدى العام هـ ل وهو الايراد الحدى الذى يجب أن يتحقق فى السوقين كل على حدة .

فنى السوق ا عند الايراد الحدى هـ$_2$ل$_2$ = (ل هـ) ينتج الكمية و هـ$_2$ ، ويبيعها بالثمن المرتفع هـ$_2$ق$_2$ (المرونة قليلة) .

وفى السوق ب عند الايراد الحدى هـ$_1$ل$_1$ = (هـ ل) ينتج الكمية و هـ$_1$ وهى كبيرة نوعا ما ويبيعها بالثمن الأقل ارتفاعا هـ$_1$ن$_1$ (سوق كبيرة المرونة نسبيا)

وواضح طبعا أن الكمية المنتجة للسوقين معا هى هـ و = وهـ$_1$ + وهـ$_2$.

لقد بينا أن المحتكر وهو يقوم بالتمييز الاحتكاري يسعى كالعادة للحصول على أكبر ربح ممكن عند الثمن السائد فى السوقين ويتم ذلك عندما يسوى بين الايرادات الحديه فى السوقين .

ولنضرب لذلك مثلا ساقه Prof Boulding فى كتابه ، Economic Analysis كنموذج لدراسة فكرة التمييز الاحتكاري جدوليا . فنفرض منتجا محتكرا يمكنه القيام بالتمييز ويواجه سوقين منفصلتين وفى إمكان هذا المنتج أن ينتج ١٠ أطنان من سلعة ما وهو بسبيل توزيعها بين السوقين ليحصل على أكبر الأرباح الممكنة كما يتضح من الجدول الآتى (١) : (مع العلم بأن المبيعات الكلية فى السوقين ١٠ طنا) .

جدول رقم (٣٠)

السوق ا										
المبيع من المنتج	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	طن
الثمن	١٨	١٧	١٦	١٥	١٤	١٣	١٢	١١	١٠	بدولار للطن
الايراد الكلى	١٨	٣٤	٤٨	٦٠	٧٠	٧٨	٨٤	٨٨	٩٠	دولارًا
الايراد الحدى		(١٦)	١٤	١٢	١٠	٨	٦	٤	٢	
السوق ب										
المبيع من المنتج	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٣	١	طن
الثمن	٨	١٢	١٦	٣٠	٢٤	٢٨	٣٢	٣٦	٤٠	بدولار للطن
الايراد الكلى	٧٢	٩٦	١١٢	١٢٠	١٢٠	١١٢	٩٦	٧٢	٤٠	دولارًا
الايراد الحدى		-٢٤	-١٦	-٨	٠	٨	١٦	٢٤	٣٣	
الايراد الكلى من السوقين ا ، ب	٩٠	١٣٠	١٦٠	١٨٠	١٩٠	١٩٠	١٨٠	١٦٠	١٣٠	دولارًا

(١) Boulding. Ibid P. 558

هذان الجدولان يبينان توزيع ١٠ أطنان من المنتجات لمحتكر مابين سوقين ا ، ب معاً . فبالنظر إلى الجدولين ا ، ب للسوقين يمكننا أن نرى أن المحتكر له حرية الاختيار فى أن يبيع فى السوق ا طنا واحدا من المنتجات ، ٩ أطنان فى السوق ب و ٢ طن فى السوق ا ، ٨ فى السوق ب أو ، ٣ طن فى السوق ا ، ٧ طن فى السوق ب وهكذا ...

عندما يبيع المحتكر فى السوق ا طنا واحدا سيفرض ثمنا مرتفعا وليكن مثلا ١٨ دولار للطن ، ثمناً قدره ٨ دولار للطن فى السوق ب نظراً لأنه يبيع كمية كبيرة فى هذا السوق (٩ أطنان) وهكذا كلما توسع فى البيع فى سوق لابد أن يخفض من ثمنه فى السوق الأخرى . ففى السوق ا ستنخفض الأثمان بزيادة الكميات المنتجة والمبيعة من ١٨ إلى ١٧ إلى ١٦ إلى ١٥ وهكذا كلما أنقصت الكميات المباعة فى السوق ب كلما ارتفع الثمن فيه من ٨ إلى ١٢ إلى ١٦ إلى ٢٠ وهكذا .

كذلك بينا فى كل من السوقين الإيراد الكلى الذى يحصل عليه المحتكر . فعندما يبيع طنا واحدا فى السوق ا ، ٩ أطنان فى السوق ب فإنه يحصل على ١٨ دولار من الأول ، ٧٢ دولار فى السوق الثانى.

ومن الإيرادين الكليين فى السوق ا ، ب يمكننا استنتاج الايراد الكلى للمحتكر من بيعه ١٠ أطنان وتوزيعها فى السوقين ومن هنا يصبح إيراده الكلى من تجزئة مبيعاته فى السوقين ١٨ + ٧٢ = ٩٠ دولارا وهكذا ...

ووجدنا أن الإيراد الكلى من مبيعاته فى السوقين تبلغ حداً أقصى مقداره ١٩٠ دولارا عندما يبيع كمية تتراوح بين ٥ ، ٦ فى السوق الأولى ، وكمية تتراوح بين ٤، ٥ طن فى السوق الثانية ـ أى أنه يحقق أكبر الأرباح الممكنة عندما

يبيع كمية حوالى ½ ٥ طن فى السوق الاولى ، ½ ٤ طن فى السوق الثانية . وعند هذه النقطة التى حقق عندها أكبر الإيرادات الكلية الممكنة يتساوى الإيراد الحدى فى كل من السوق ٨٠، دولار للطن ويكون الثمن بين ١٤ ، ١٣ دولار أى ½ ١٣ دولار فى السوق الاولى الذى يبيع فيه ½ ٥ طن وبين ٢٤ ، ٢٨ دولار أى ٢٦ دولار فى السوق الثانية الذى يبيع فيه كمية أقل وهى ½ ٤ طن . وهذه هى نفس النتيجة التى حصلنا عليها قبلا .

الفصل العشرون

منافسة القلة

١ — الفرق بين المنافسة الاحتكارية ومنافسة القلة

أشرنا عند الكلام عن المنافسة الاحتكارية أن عدد المؤسسات يكون كبيراً إلى حد ما فى الصناعة ، ولكن كثيرا ما يحدث إفلاس بين هذه المؤسسات ويقل عدد المؤسسات العامة فى السوق .

فإذا أصبحت الصناعة تضم عددا قليلا من المنتجين يقال حينئذ أن الصناعة تعمل تحت نظام منافسة القلة Oligopoly .

والفرق بين المنافسة الاحتكارية ومنافسة القلة هى أنه فى الحالة الأولى كان كل منتج يتصرف مستقلا عن المنتجين الآخرين ، فاذا كان هناك عدد قليل من المنتجين فان كل منتج عندما يقرر سياسة بيعية معينة فإنه يضع فى الاعتبار ردود الأفعال التى سوف تصدر من جانب المنتجين الآخرين .

فكمية التوازن بالنسبة لأى منتج فى حالة منافسة القلة يتوقف على ما يقرره الآخرون وكذلك الثمن . هذا التداخل فى السياسات البيعية التى تقوم بها مؤسسة ما وارتباطها بسلوك المؤسسات الأخرى هو الخاصية المميزة للانتاج تحت ظروف منافسة القلة ، وذلك لقلة عدد المؤسسات فى الصناعة . فتقسيم السوق بين عدد قليل منهم سوف يترك لكل واحد منهم نصيبا كبيرا فى السوق (١) . وعلى ذلك فتصرف أحدهم بالنسبة لكمية ما ينتجه أو الثمن الذى يحدده سوف يعكس أثره فوراً على عملاء الآخرين ، مما يضطر الآخرين إلى إتخاذ إجراء مضاد فوراً إذا ما أرادوا الاحتفاظ بعملائهم .

---

(١) كما هو الحال بالنسبة للشركات المنتجة والموزعة للبترول .

وعلى ذلك تظهر هنا بوضوح صعوبة البحث عند الدارس المبتدىء فى علم الاقتصاد إذ يجب أن تتوفر له من الأدارات الخاصة بالتحليل الاقتصادى المتقدم، ما يجعلنا نترك بحثه تفصيلا لفرصة أخرى .

ففى ظل المنافسة الاحتكاريه يعمل المنتج على إيجاد كمية التوازن التى يحقق عندها أكبر ربح ممكن والثمن الذى يتعين عليه أن يبيع به على أساس متغيرين .

١ — الطلب على السلعة الذى يواجهه .
٢ — سلوك التكاليف فى مؤسسته .

أما فى حالة منافسة القلة فإن الامر يقتضى معالجة ثلاث متغيرات لانه لن يستطيع تحديد كمية التوازن أو الثمن الذى يبيع به هذه الكمية إلا عند التعرف على .

١ — حالة الطلب على السلعة التى يواجهها .
٢ — سلوك التكاليف فى مؤسسته .
٣ — السياسات البيعية للآخرين . أى ما الذى سيتخذه المنتجون الآخرون بالنسبة للسياسة البيعية . ومعنى ذلك أنه لابد من إدخال عنصر جديد هو عنصر الحدس والتخمين بما سوف يفعله الآخرون لكل خطوة سيقوم باتخاذها .

أى أنه فى حالة منافسة القلة لا يمكننا الحصول بسهولة على منحنى طلب المنتج أو منحنى عرضه ، لان منحنى عرض المنتج فى ظل هذا النظام يعتمد اعتماداً كلياً على السياسات البيعية التى تتخذها المؤسسات الأخرى .

فالمؤسسة يمكنها أن تقوم بسياسة بيعية معينة فقط إذا ما كانت متأكدة من أن المؤسسات الأخرى ستبقى على سياساتها دون تغير ، ولكنها لو رأت أن سياستها البيعية ستؤثر فى سياسة المؤسسات الأخرى برد فعل معاكس ، فانها ستحاول

التنبؤ بما ستفعله المؤسسات الأخرى فاذا كانت هناك ثلاث مؤسسات ا ، ب ح فان المؤسسة ا ستحاول أن تتنبأ بما سيفعله كل من ب ، ح وكذلك تحاول ب أن تتنبأ بما سيفعله ا ، ج ، وكذلك ح يحاول أن يتنبأ بما سيفعله ا ، ب وهكذا .

ولنضرب لذلك مثلا يوضح ماذهبنا إليه . فلو فرضنا أن شركة س تنتج مياه غازية ، وأنها أرادت أن تقوم بحملة عدوانية على المؤسسات القائمة فى نفس الصناعة وذلك لكى تتوسع فى توزيع منتجاتها ولتغزو أسواق المنتجين الآخرين فان هذه السياسة التوسعية من جانبها ستعتمد أولا وقبل كل شيء على ردود الفعل التى سوف تتخذها المؤسسات الاخرى وذلك خشية أن تبتلع المؤسسة الاولى السوق منهم . ففى الفترة القصيرة التى تبدأ بها المؤسسة الأولى سياستها التوسعية سوف تزيد من رقم مبيعاتها على حساب المؤسسات الاخرى . ولكن عندما تقابل المؤسسات الأخرى سياسة المؤسسة الاولى بالمثل فان ذلك سيقضى على توسع المؤسسة الاولى وينتهى الامر فى غالب الاحيان بالاتفاق والا كانت النتيجة خسارة كل المؤسسات القائمة نتيجة انخفاض الثمن وارتفاع نفقات الدعاية والاعلان . (١)

٢ ـ أنواع منافسة القلة :

أولا ـ منافسة القلة المطلق Perfect Oligopoly

وهى الحالة التى تقوم فيها المؤسسات القليلة الموجودة فى السوق بإنتاج سلعة متجانسة . فإذا قامت إحدى المؤسسات بتخفيض أثمانها فلا بد والحالة هذه أن تسارع المؤسسات الاخرى إلى تخفيض أثمانها بنفس القدر والا ابتلعت المؤسسة الأولى جميع العملاء .

---

(١) كما حدث بالنسبة لشركة البيبسى كولا عندما افتتحت فى مصر وخفضت الثمن فقابلتها شركة الكوكاكولا بالمثل وانتهى الأمر بالاتفاق على الثمن .

فى هذه الحالة كل منتج يعلم أنه إذا خفض ثمن منتجاته بأى قدر فان ذلك سوف يتبعه فوراً تخفيض أثمان منتجات المؤسسات الاخرى بنفس القدر .

ثانيا : منافسة القلة غير التام : Imperfect Oligopoly

فى هذه الحالة تقوم المؤسسات القليلة الموجودة فى الصناعة بانتاج سلع يختلف بعضها عن البعض أى أنها تنتج سلع ليست متماثلة فاذا قامت المؤسسة بتخفيض أثمان منتجاتها فان ذلك لن يمكنها من جذب جميع عملاء المؤسسات الأخرى من السوق .

وعلى ذلك فرد الفعـل المتوقع إذن لن يكون سريعا ، بل بطيئا من جانب المؤسسات الأخرى ، ومن هنا لاتخاف المؤسسة التى تقوم بالمبادرة من رد الفعل السريع ، بل ربما مضى وقت ليس بقصير قبـل أن يتخذ الآخرون إجراء مضادا بتخفيض أثمانهم . وفى هـذه الفترة تكون المؤسسة الأولى قد حصلت على كثير من الارباح .

الفصل الحادي والعشرون

تدخل الحكومة فى تحديد الاثمان

وجدنا من دراستنا للاحتكار أن الحكومه قد تضطر إلى تقييد سلطة المحتكر منعاً للاستغلال .

وهناك أحوال أخرى تتدخل فيها الحكومة لحماية المنتجين برفع الاثمان ، إذا كان الأمر متعلقا بالاقتصاد القومى كما هو الحالة بالنسبة للمنتجات الزراعية كما تتدخل الحكومة لحماية المستهلكين بتخفيض الاثمان إذا كان الأمر متعلقا بتكاليف المعيشة .

ومن الأمثلة التقليدية لتدخل الحكومة فى هـذا الصدد فى مصر رفع أثمان القطن وتخفيض أثمان الخبز .

أولا : تدخل الحكومة لرفع أثمان القطن .

فى أغلب الدول النامية تعتبر المواد الاولية هى المصادر الأساسية للدخل القومى وفى مصر احتل القطن ومازال المصدر الرئيسى لدخل المزارعين .

فإذا فرضنا أن الثمن المجزى للفلاحين ٦٠ ريالا للقنطار ، ولكن نتيجة لاحجام الغزالين انخفض الثمن ٤٠ ريالا . فى هذه الحالة يرفع الفلاحون أصواتهم مطالبين الحكومة بالتدخل لرفع الاثمان .

وإذا فرضنا أن الحكومة قررت رفع الحد الأدنى لسعر القنطار الى ٦٠ ريالا ولوضع هذا القرار موضع التطبيق قررت الحكومة فى نفس الوقت تحديد المساحة المزروعة بحيث يصبح الإنتاج ٥ مليون قنطار بدلا من ٨ مليون . فى هذه الحالة سوف

يضج الفلاحون بالشكوى من نقص دخلهم الزراعى إذ ينخفض ما يحصلون عليه من ٣٢٠ مليون ريال إلى ٣٠٠ ريال .

وإرضاءاً للفلاحين وحماية للاقتصاد القومى الزراعى تترك الحكومة الإنتاج حراً مع تحديد الثمن بـ ٦٠ ريالا .

ولكن يترتب على ذلك فى ظل الفروض السابقة .

١ — زيادة الكمية المنتجة إلى ١٠ مليون قنطار .

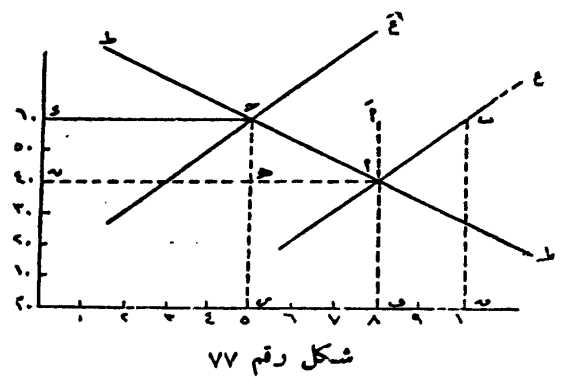
٢ — نقص طلب الغزالين إلى ٥ مليون قنطار .

٣ — وجود فضلة قدرها ٥ مليون قنطار لا يرغب الغزالون فى شرائها .

وفى هذه الحالة تتدخل الحكومة مشترية لمقدار الفضلة ، وبذلك تحقق دخل كلى لمزارعى القطن قدره ٦٠٠ مليون ريال .

ويمكن شرح سياسة الحكومة فى هذا الصدد بالرسم البيانى .

أولا : تدخل الحكومة فى رفع الثمن وتحديد المساحة :



شكل رقم ٧٧

تدخل الحكومة لرفع ثمن القطن وتحديد المساحة .

فى هذا الشكل نفرض أن منحنى الطلب ثابت :

١ — إذا كان الثمن ٤٠ ريالا تكون كمية التوازن عند النقطة (ا) وتكون الكمية المعروضة والمطلوبة م ف وتساوى ٨ مليون قنطار .

٢ — عند ما ترفع الحكومة الثمن بالقانون إلى ٦٠ ريالا يرغب المنتجون فى زيادة العرض إلى م ق ١٠ مليون قنطار ، ولكن الطلب يصبح م ر ٥ مليون قنطارا فتكون هناك زيادة فى الكمية المعروضه = ب حـ = ر ق وهى تساوى ٥ مليون قنطار .

٣ — لو ترك الأمر وشأنه فان هذا يؤدى إلى انخفاض الثمن مما يؤدى بالإضرار بالفلاحين .

٤ — لذلك تلجأ الحكومة إلى رفع الثمن وتحديد المساحة معا بحيث تجعل نقطة التوازن عند حـ ، أى أنها تنقل منحنى العرض إلى اليسار فيصبح عَ بدلا من ع. ولكن هذا يترتب عليه إنخفاض الإنتاج بمقدار أ هـ ونقص فى الإيراد الكلى لمزارعى القطن، حيث يلاحظ أن المساحة م د حـ ر أقل من المساحة م ن أ ف.

٥ — وحيث أن التدخل لرفع الثمن يهدف أساسا إلى زيادة دخل المزارعين فانها تترك الإنتاج حرا وتتدخل لشراء المقدار الزائد فى العرض كما يتضح من الشكل السابق وهى تساوى ب حـ .

ثانيا : رفع الثمن وتدخل الحكومة مشترية للمحصول :

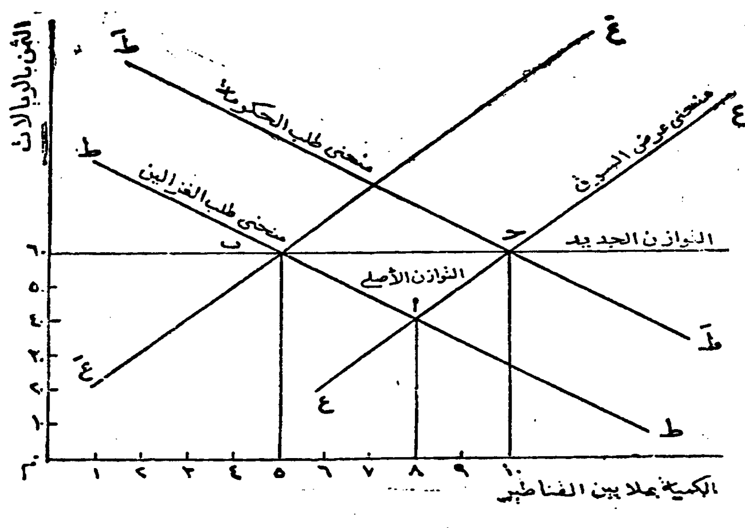
فى الشكل رقم ٧٨ المبين فى الصفحة التالية يتغير منحنى الطلب مع تغير منحنى العرض.

١ — كانت نقطة التوازن الأولى ا فأصبحت بعد رفع الثمن ب .

٢ — تحديد الثمن بالقانون يجعله ثمنا ثابتا وتكون مرونة الطلب لا نهائية، وعلى ذلك تزيد الكمية المعروضة إلى ١٠ مليون قنطار .

٣ ـ تلافيا للاضرار السابقة تتدخل الحكومة مشترية، ومعنى ذلك أنها تغير من شكل منحنى الطلب فيصبح منحنى الطلب الجديد ط َ بدلا من ط وتصبح نقطة التوازن الجديدة حـ .

٤ ـ المقدار حـ ب وهو يساوى الفرق بين طلب الغزالين والكمية المعروضة تقوم الحكومة بشرائه ، وبذلك تمنع إنخفاض الثمن، وتحقق دخل كلى لمزارعى القطن يساوى ٦٠٠ مليون ريال نصفها من الغزالين ونصفها من الحكومة .



شكل رقم (٧٨)

تدخل الحكومة لتخفيض أثمان السلع الأساسية :

كما تتدخل الدولة لمساعدة المنتجين لحماية الاقتصاد القومى ، فانها تقوم أيضاً بتخفيف العبء عن المستهلكين وخاصة الفئات المحدودة الدخل ، إذا ما إرتفعت أثمان السلع الاستهلاكية إرتفاعا كبيرا بسبب نقص العرض . ومن أهم السلع التى تعنى المجتمعات الحديثة بتوافرها لكافة أفراد الشعب هى سلعة الخبز، فتحددها على أساس أن تكون فى متناول كل فرد مهما كان دخله ضئيلا .

١ - نفرض أن ثمن رغيف الخبز ٦ مليم وكانت الكمية المعروضة والمطلوبة عند هذا الثمن ٥ مليون رغيف يوميا .

٢ - فإذا رأت الحكومة أن هذا الثمن مرتفع نسبيا وقررت تخفيضه إلى ٥ مليم فان هذا يعنى من ناحية زيادة الكمية المطلوبة ونقص الكمية المعروضة من ناحية أخرى طبقا لقوانين العرض والطلب .

٣ - إذا ترك الأمر وشأنه فان نقص الكمية المعروضة سوف يؤدى بالضرورة إلى إرتفاع الثمن ، ولكن نظرا لأن الثمن محدد بالقانون فان هذا سوف يخلق ما يسمى بالسوق السوداء .

٤ - ونظراً لأن هذه السلعة أساسية فان الحكومة تتدخل ويكون تدخلها باحدى وسيلتين .

١ — اما توزيع الخبز بالبطاقات

٢ — أو دفع إعانة للمنتجين

أولا : توزيع الخبز بالبطاقات

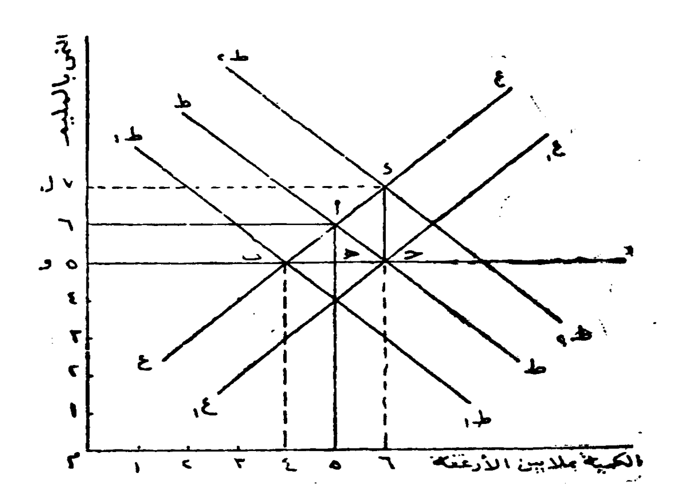
تعنى هذه السياسة تحديد الكمية المطلوبة ، أى تغيير منحنى الطلب بحيث تتعادل الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة . ولكن هذه السياسة تعتبر سياسة غير شعبية

من الصعب أن تقدم عليها أى حكومة إلا فى حالة الضرورة القصوى ، كحالة الحرب مثلا عندما حدث توزيع الخبز بالبطاقات فى انجلترا أثناء الحرب العالمية الثانية.

ثانيا - دفع إعانة للمنتجين

إذا كان تحديد الكمية عن طريق البطاقات جائزا فى سلعة كالسكر أو الشاى فان هذا بالنسبة لسلعة كسلعة الخبز فيه مخاطرة لأى حكومة تقدم عليها لذلك تلجأ إلى دفع إعانة لمنتجى الخبز تعوضهم عن انخفاض الثمن . هذه الاعانة تتمثل فى الفرق بين تكاليف الانتاج وثمن البيع .

ويمكن توضيح سياسة تدخل الحكومة لتخفيض الأثمان بالشكل الآتى :



شكل رقم ٧٩

١ — فى هذا الشكل نقطة التوازن الأصلية لو كانت الكمية المطلوبة والمعروضة ٥ مليون رغيف عند ثمن قدره ٦ مليم .

٢ — عند تخفيض الثمن إلى ٥ مليم = ا هـ تصبح الكمية المطلوبة و ﺟ ٦ مليون رغيف والكمية المعروضة و ب ٤ مليون رغيف .

فى هذه الحالة تصرف الحكومة الخبز بالبطاقات وإلا إرتفع الثمن وخلق ما يسمى بالسوق السوداء .

٣ — فى الحالة الثانية عندما تدفع الحكومة إعانة للمنتجين تظل الكمية عند و ﺣ ٦ مليون رغيف وتدفع الحكومة إعانة قدرها ﺣ د عن كل رغيف وجملة الإعانة تساوى مساحة المستطيل و ﺣ د ل .

الباب الرابع

فى

التــوزيع



الفصل الثانى والعشرون

نظرية التـــوزيع (1)

مقـــدمة :

فى الأبواب الأولى من هذه الدراسة تعرضنا للكيفية التى تتحدد بها أثمـان السلع والخدمات فى سوق حرة وهو مايعرف بنظرية القيمة .

وخلصنا من تحليلنا إلى نتائج هامة أبرزت عيوب نظام السوق الحرة ودللت على أهمية تدخل الدولة لترشيد سلوك المستهلك الاقتصادى وتخطيط الإنتاج .

ولاستكمال الغرض من دراستنا يجب أن نتعرض للكيفية التى تتحـدد بهـا أثمان عوامل الإنتـاج . فمن الموضوعات الرئيسية التى تشملها المشكلـة الإقتصادية هى :

كيف يتم توزيع ناتج أى عمليـة إنتاجية على العنـاصر التى أسهمت فى

---

(1) كلمة التوزيع Distribution يقصد بها أحيانا أكثر من معنى . فمثلا عند مانقول (توزيع السلع) فنحن نشير الى عمليات نقل السلع من أماكن تواجدها الى المستهلك النهـائى لها كما نقول فى أحيان أخرى (توزيع الموارد) ونقصد به تقسيم الموارد المتاحة على القطاعات المختلفة فى الاقتصاد القومى .

أما مانقصده فى دراستنا بنظرية التوزيع كفرع من فروع الاقتصاد التحليلى فهو دراسة المشكلة المتعلقة بتوزيـع الدخل القومى والثروة . أى كيف يتم توزيـع الدخل القومى والثروة على قوى الانتاج فى المجتمع وسنتناول الاجابة على هذه المشكلة فى كل من الاقتصاد الرأسمالى والاقتصاد الاشتراكى فى حينه .

انتاجه . وفى المجتمع الرأسمالى تتحدد الاجابة على سؤالنا بالنظر إلى وضعين :

الوضع الأول :

هو وضع الملكية ... أى كيفية توزيع وسائل الانتاج بين الأفراد ، أو بعبارة أخرى ما يملكه كل فرد من رأس مال أو أرض أو أى وسيلة أخرى من وسائل الانتاج وتعرف هذه المشكلة باسم « نظرية التوزيع الشخصى » . وتحدد لنا الاجابة على النوع التالى من الأسئلة :

لماذا يكون دخل زيد من الناس هو ١٠٠٠ جنيه سنويا، بينما يتقاضى عمرو مبلغ ٢٠٠ جنيه سنويا ؟

لماذا يكون بعض الناس أغنياء والبعض الآخر فقراء !

ما هى العوامل التى تحدد الطريقة التى توزع بها الثروة والدخل القومى بين الناس ؟

الوضع الثانى :

هو مستوى مكاسب القوى الانتاجية وعوامل الانتاج ، أى الأثمان التى تتقاضاها قوى الإنتاج نظير مساهمتها فى العملية الانتاجية . ويطلق على هذه المشكلة اسم « نظرية التوزيع الوظيفى للدخل » وتحدد لنا الإجابة على نوع آخر من الأسئلة مثل :

لماذا يكون أجر زيد ٢ جنيه فى الأسبوع ؟

، ما الذى يجعل ريع منزل معين ٥٠٠ جنيه فى السنة ؟

، ما الذى يجعل ريع قطعة معينة من الأرض ٥ جنيه للفدان سنويا ؟

هذه كلها أسئلة تتعلق بأثمان عوامل الانتاج وبكيفية تحديدها .

٢ - مقارنة بين التوزيع الشخصى والتوزيع الوظيفى للدخل والثروة :
(١) التوزيع الشخصى وعلاقته بالتوزيع الوظيفى :

لكى نتعرف على العوامل التى تحـــدد الدخل الكلى لأى فرد سنفترض أن زيد يتسلم دخلا قدره ٧٥٠٠ جنيه فى سنة معينة ... فما هى مصادر هذا الدخل ؟ ولنستمر فى فرضنا ونقول أن زيداً هذا لديه عمل يكتسب منه ٥٠٠٠ جنيه سنويا كما أنه يمتلك قطعة أرض ريعها السنوى ١٣٠٠ جنيه ، وكذا يمتلك عقـار يبلغ ريعه الصافى ١٢٠٠ جنيه سنوياً .

من الواضح مما سبق أن دخل زيد يمكن أن ينقسم من حيث مصدره إلى قسمين:
القسم الاول : يتحصل عليه من عمله البدنى أو العقلى .
القسم الثانى : يتحصل عليه من ملكيته لشىء ما .

أى أن ملكية زيد لبعض الاشياء تعطيه دخلا ، حيث أنها تمده بخدمات ذات قيمة . وفى الواقع إذا عممنا تعريف مصدر الدخـل فإننا يمكن أن نقرر بأن كل دخل إنمـا يأتى أساساً من الملكيه[١] .

فالدخل الذى يأتى من بيع خدمات الجسم لاينظر إليه عامة على أنه دخـــل ناتج من الملكية . ومع ذلك فبقليل من التأمل سنجد أن هذا صحيـــح فبسبب ملكيتنا لأجسامنا نحن ، نحصل منها على الدخل (الأجر) . وفى المجتمـــع الذى تتمثل فيه العبودية تبدو هـذه الحقيقة واضحة للعيان ، فهنـاك مالك العبيد يتسلم الدخل الذى يحققه العبيد ، بينما هؤلاء لايحصلون من ناتج عملهم على أكثر مما تحتاجه البقرة أليس كذلك ! . فـكلاهما يحصل على مايبقى على حياته أو ما يكفى للمحافظة

(١) راجـع كتاب .
Kenneth E. Boulding – Economic Analysis – Third – Edition. p. 198 تحت عنوان .
Functional and Personal distribution Compared

عليه حيا وكأن الانسان كقطيع من الغنم يتسلم مالكه ناتج عمله .

أما فى المجتمع المتحرر فكل رجل يمتلك نفسه أى أن كل رجل عبد نفسه — Each man is his own Slave (١) .

وبالتالى لن يكون هناك سوق للعبيد (للاجسام) بل هناك فقط سوق خدمات لهذه الاجسام (العمل). وقد لا يفكر الناس عادة فى أن أجسامهم شبيهة بالملكية .

ولكن فى الواقع يتم استخدام الإنسان لجسمه وعقله كما يحدث للكية تماما .

لذلك فإن دخل أى فرد يتحدد بعاملين أثنين :

(١) كمية الأشياء التى يمتلكها .

(٢) أثمان خدمات هذه الاشياء .

ولكى نبين دخل أى فرد ، لابد من توافر قائمتين لدينا . الاولى قائمة بالأشياء التى يمتلكها الفرد وتشمل ملكيته لجسمه وعقله . والقائمة الثانية تحتوى على الخدمات التى يحصل عليها هذا الفرد فى فترة زمنية معينة من كل أشكال الملكية التى يحوزها . ثم نضرب كمية كل خدمة فى ثمنها فنحصل على الدخل الناتج منها .

ومن مثال زيد يمكن الحصول على دخله كما هو مبين بالجدول التالى .

جدول رقم (١٣)

الملكية	الخدمات المتحصل عليها فى سنة واحدة	ثمن الخدمة	الدخل المتحصل عليه من بيع الخدمة
		جنيه	
(١) الجسم	٥٠ أسبوع	١٠٠ فى الاسبوع	٥٠٠٠
(٢) عقاران	١٢ شهر	٥٠ فى الشهر لكل عقار	١٢٠٠
(٣) ٢٦ فدان	٢٦ فدان فى السنة	٥٠ لكل فدان فى السنة	١٣٠٠
إجمالى دخل زيد			٧٥٠٠

(١) Boulding المرجع السابق .

ويتضح من الجدول رقم (٣١) أن هناك عاملين سوف يؤثران فى دخل زيد بالزيادة هما :

أولا : زيادة الكمية التى يمتلكها من عوامل الانتاج .

ثانيا : زيادة أثمان خدمات عوامل الإنتاج التى يمتلكها .

لذلك فان الارتباط بين مشكلة التوزيع الشخصى والتوزيع الوظيفى للدخل يحدده توزيع الملكية نفسه .

ب — التباين فى الدخول الشخصية :

مما سبق يمكن التعرف على العوامل التى تساعد على وجود التباين فى الدخول الشخصية . فبالنسبة لتوزيع الملكية .. كلما كان ذلك عادلا ، كلما زاد التقارب فى الدخول . أما بالنسبة لأثمان عوامل الإنتاج .. فكلما كان ثمن خدمات عوامل الانتاج متجانسا كلما قل التفاوت فى توزيع الدخل .

ففى المجتمع الذى تتركز فيه الملكية فى أيدى قلة من الناس ، لن تكون الدخول الشخصية متماثلة . وأبرز مثل على ذلك ... مجتمع العبودية ... حيث نجد الملكية متضمنة جسم الإنسان أيضاً ومقصورة على طبقة محدودة متسلطة .

أما فى المجتمع الذى تنتشر فيه الملكية انتشاراً واسعا، فان الدخول الشخصية تكون متساوية بدرجة كبيرة . فمثلا فى المجتمع الزراعى «Apaesant Economy» حيث يمتلك الفرد مزرعته وأدواتها ، يكون توزيع الدخل متماثل . أما فى الملكيات الزراعية الكبيرة والتى يعمل بها الفلاحون المعدمون الذين لايملكون أرضا ، فان توزيع الدخل لن يكون متماثلا .

ﺣ – ماهى العوامل التى تحدد توزيع الملكية بين الأفراد :

لاشك أن توزيع الملكية هو نتيجة لأحداث وعمليات تاريخية ، وأن دراسة القوانين التى تحكم هذه العمليات تتصل بالتاريخ الاجتماعى أكثرمما تتصل بالتاريخ الاقتصادى . فالنظم الاجتماعية فيما يتعلق بالوراثة وحقوق التملك والضرائب لها أهمية خاصة فى تحديد الاتجاه التاريخى نحو تركيز أو تفتيت الملكية .

فاذا كان نظام الوراثة يشترط انتقال الميراث إلى الابن الأكبر، فسيؤدى ذلك إلى تركيز الثروة . أما إذا كان يسمح بتوزيع الميراث على الأبناء بالتساوى فان الملكية ستفتت. ولاشك أن قيام الحروب والثورات وكذلك وجود نظم ضرائبية وحدوث التضخم ستكون عوامل هامة فى تحديد الاتجاه التاريخى لوضع الملكية. لذلك يقرر Boulding أنه من الصعب على الاقتصادى أن يضع أحكاما عامة فيما يتعلق بأسباب تركز أو تفتت الملكية . فالاقتصادى عديم الحيلة فى هذا المجال، فهو يستطيع أن يلاحظ ولكنه لايقدر على تشخيص الظاهرة واستنتاج القوانين التى تحكمها إلا بالنظر إلى الظروف ذاتها .

د – التوزيع الوظيفى كجزء من نظرية الثمن :

مما سبق يتبين لنا أن الاقتصادى لا يمكن له تقديم أحكام عامة جازمة حول موضوع توزيع الملكية بين الأفراد التوزيع الشخصى للدخل والثروة ». ولكن عندما نأتى إلى الجانب الآخر من نظرية التوزيع ، أى عندما نتعرض لمشكلة التوزيع الوظيفى يجد الاقتصادى أن بحث هذا الموضوع يقع تحت نطاق تخصصه. فلا شك أن هذه المشكلة هى جزء من النظرية العامة للأثمان .

أى أن كلا من أجر العمل... وعائد الأرض... والمعدات الرأسمالية... التبادل والمقدرة التنظيمية ... تمثل أثمان لخدمات الملكية . هذه الأثمان تتقرر أيضا فى

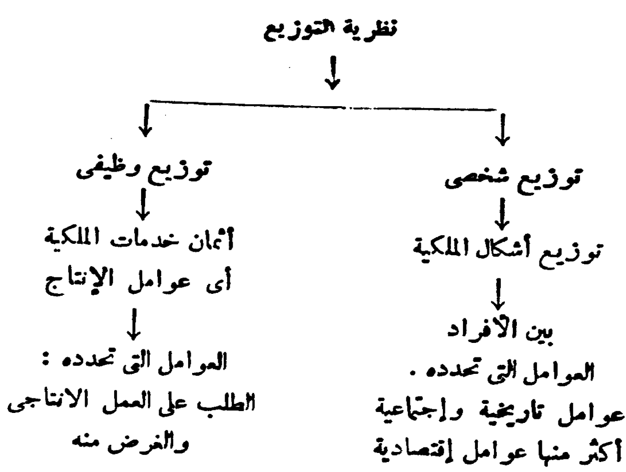
خلال عمليات التبادل وان كانت تبدو لنا أنها مختلفة عن عمليات التبادل فى سوق السلع إلا أنها فى الواقع تشبهها إلى حد كبير .

فعندما يعمل أحد الافراد فى منشأة ما فهو يعطى خدمة معينة هى « عمل أسبوع » ويتسلم فى مقابل ذلك مبلغا من النقود هو ثمن العمل « الأجر » .

وعندما يؤجر مالك مامنزل . فإنه يقدم خدمة معينة للمستأجر هى « استعمال المنزل لمدة شهر » ويتسلم فى مقابل ذلك مبلغا من النقود هو ثمن الخـــدمة الايجار (الريع) .

لذلك يمكن لنا إستخدام أدوات العرض والطلب لحـل المشاكل التى تتعلق بتحديد الاجر وعائد خدمات الملكية ، تماما كما إستخدمناها فى حل المشاكل المتعلقة بتحديد ثمن السلعة .

وفى نهاية هذا الفصل نبين ملخصا لما تقدم :



الفصل الثالث والعشرون

نظرية الإنتاجية الحدية

١ ـ علاقة أثمان عوامل الانتاج بنظرية توزيع الدخل :

تعتبر الأثمان التى يدفعها المنتجون لوحدات العامل الإنتاجى بمثابة المصادر الأولى للدخل المتاحة للأفراد حيث يقومون بشراء السلع المنتجة من عمليات الانتاج ، لذلك لايعتبر شرحنا للعوامل المحدودة لأثمان عوامل الانتاج استكمالا لتحليل الوظيفة التى يؤديها جهاز الثمن وتوزيع الموارد فحسب ، وإنما يقدم لنا أيضاً إيضاحاً للطريقة التى يتم بها توزيع الدخل الكلى بين أصحاب خدمات الملكية التى تمدنا بوحدات العامل الانتاجى لاستخدامها فى الانتاج .

فالأجور مثلا بمثابة تكلفة من وجهة نظر المنتجين ، ولكنها تعتبر مصدراً للدخل بالنسبة لمستلميها (العمال) . حيث تمدهم بالوسائل التى تمكنهم من الحصول على السلع والخدمات الاستهلاكية ، لذلك فإن مستويات الأجور لا تؤثر فقط على التكلفة والأثمان وعلاقتها بإنتاج العديد من السلع ، ولكنها تؤثر أيضا فى تحديد أنصبة العمال من الدخل .

ولكن يجب أن نوضح حقيقة هامة وهى أن البحث فى موضوع أثمان عوامل الانتاج لايمدنا بوصف كامل للطريقة التى يتم بها تقسيم أنصبة الأفراد من الدخل القومى . فهو لايبين لنا ـــ على سبيل المثال ـــ الطريقة التى توزع بها مصادر الملكية على الأفراد وبالتالى الطريقة التى يتحقق بها توزيع دخول الملكية عليهم .

كما أن بعض دخول الأفراد تتأثر تأثرا كبيرا بالسياسة الحكومية ، فكثير

من الافراد تأتى دخولهم من تسلمهم للمدفوعات التحويلية (كمعاشات سن التقاعد بدلات الراحة ... الخ) حتى ولو لم يقدموا وحدات من العامل الإنتاجى لإستخدامها فى الإنتاج .

ومن ناحية أخرى يقتطع من البعض الآخر أجزاء من دخولهم النقدية عن طريق الاستحقاقات الضرائبية والتى تستخدم كمورد نقدى لتمويل المدفوعات التحويلية .

ومع ذلك فإن دراسة نظرية أثمان عوامل الإنتاج إنما تمدنا بالإطار الأساسى اللازم للبحث فى نظرية توزيع الدخل القومى .

تمهيد للنظرية العامة لتحديد ثمن العامل الانتاجى :

وفى سبيل بناء نظرية عامة فى تحديد ثمن العنصر الإنتاجى ، تطبق على جميع أشكال عناصر الإنتاج ، لابد من وضع بعض الفروض التى تسمح بإمكانية التطبيق العام للنظرية وأهم هذه الفروض فى هذا المجال هى :

أولا : المنافسة الكاملة : حيث تفترض وجود المنافسة الكاملة فى أسواق جميع عوامل الإنتاج أى وجود عدد كبير من المشترين (المنتجين) والبائعين (أصحاب خدمات الإنتاج) فى كل سوق . كما أن وحدات العنصر الإنتاجى تكون متجانسة وسوف نتعرض فيما بعد لأثر التحول عن شرط المنافسة الكاملة على أثمان العامل الإنتاجى وخاصة بالنسبة لسوق العمل .

ثانيا : افتراض أن الطلب الكلى على السلع (أى الإنفاق الكلى على المنتجات النهائية) هى معطيات ثابته . أى أنها مستقلة عن ثمن العامل الإنتاجى .

ثالثا : أننا فى تحليلنا نفترض أن مالكى وحدات عناصر الإنتاج المختلفة يهدفون إلى الحصول على أكبر عائد ممكن من وراء توظيفها .

رابعا : سوف نفترض أخيراً وجود بعض عناصر الإنتاج الثابتة - أى أن تحليلنا سيكون منصبا على الفترة القصيرة .

٣ — الطلب على العنصر الانتاجى :

تختلف العوامل التى تحدد طبيعة وسلوك الطلب على عناصر الإنتاج (طلب المؤسسة على عناصر الإنتاج فى وجوه معينة عن العوامل التى تحدد طلب المستهلكين على السلع الاستهلاكية . حيث تطلب وحدات العنصر الإنتاجى لإستخدامها فى عملية الإنتاج ، أى أنه طلب غير مباشر فى حين أن الطب على وحدات السلع الاستهلاكية هى لتحقيق الإشباع المباشر لرغبات المستهلكين .

ومن المفروض أن المنتج يهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن ، لذلك فإن الطلب على عناصر الإنتاج يتأثر بمحاولة كل منتج الوصول إلى أكبر مستويات الناتج ربحاً وبالتالى إلى المجموعات المثلى من عناصر الإنتاج .

وكما أن المنتج يهدف إلى تحقيق الحد الأقصى من الارباح ، فلا بد أن يستخدم وحدات من كل عنصر من عناصر الإنتاج حتى يصل إلى الحد الذى يصبح عنده استخدام وحدة إضافية من العنصر الإنتاجى يتساوى مع إيراد الناتج الحدى له . معنى ذلك أن كل وحدة من العنصر الإنتاجى يستخدمها المنتج (قبل الوصول إلى هذه النقطة) ، ستزيد إيراده الكلى بمقدار أكبر من الزيادة فى التكلفة الكلية الناشئة عن استخدامها. وبمعنى آخر فإن استخدام المنتج لوحدات متتالية من العنصر الإنتاجى قبل الوصول إلى هذه النقطة سوف يزيد من أرباحه أو يقلل من خسارته .

أما إذا استخدم المنتج وحدة إضافية من العنصر الإنتاجى بعد وصوله إلى هذه النقطة ، فسوف يؤدى ذلك إلى زيادة تكلفته الكلية بمقدار أكبر من الزيادة فى

إيراده الكلى . لذلك فإن كل وحدة من العنصر الانتاجى تستخدم بعد هذا سوف تزيد من خسارته أو تقلل من أرباحه .

ومن هنا يتضح لنا أهميـة فكرتى التكلفة الحدية و إيراد الناتج الحـدى (الانتاجية الحدية) فى تحديد الطلب على العنصر الانتاجى .

أولا : التكلفة الحدية

تعرف التكلفة الحدية للعنصر الانتاجى بأنها الزياده فى الانفاق الكلى على العنصر الانتاجى الناشئة عن إضافة وحدة واحدة منه .

وإذا لم يتأثر ثمن العنصر الانتاجى بحجم الـكمية التى تطلبها الوحدة الاقتصادية منه ، فإن التكلفة الحدية (تح) سوف تكون مساوية للثمن (ث) ، أى أن :

ت ح ع = ث

وهذا يكون فى حالة المنافسة الكاملة .

ولتوضيح ذلك نفرض وجود منتج يقوم بتوظيف ٥ عمال. يدفع أجراً لكل منهم ٢٥ قرشا فى اليوم . أى أن التـكلفة الكلية = ٥ × ٢٥ = ١٢٥ قرشا فى اليوم . وإذا رأى المنتج أنه فى حـاجة لتشغيل العـامل السادس ، ولنفترض أنه يستطيع إستخدامه عند نفس مستوى الثمن السائد ، فإنه التكلفة الـكلية على العنصر الانتاجى سوف تكون ت ك ٢ = ٦ × ٢٥ = ١٥٠ قرشا فى اليوم .

وتكون الزيادة فى التـكلفة الـكلية الناشئة عن توظيف العامل السادس ، أى التكلفة الحدية .

تح = (ت ك ٢ - ت ك) ١ =(١٥٠ - ١٢٥) = ٢٥ قرشا = الثمن

أما إذا تأثر ثمن العنصر الانتاجى بالـكمية المطلوبة منه ، كأن يترتب على

إستخدام وحدة إضافية من العنصر الانتاجى إرتفاع الثمن المدفوع له ، فاننا سنجد فى هذه الحالة أن : ت ح أكبر من الثمن (فى حالة زيادة الثمن نتيجة للتغير فى الطلب (حالة المنافسة غير الكاملة) .

وفى مثالنا السابق ، نفرض أنه عندما أراد المنتج توظيف العامل السادس لم يجده متوافرا فى السوق المحلى ،ولكى يدفع أحد العاملين فى الأماكن المجاورة للمجىء والعمل لديه ، لابد أن يزيد مقدار ما يدفعه فى اليوم . ولنفرض أنه سيدفع له مبلغ ٣٠ قرشا فى اليوم. يترتب على ذلك أن التكلفة الكلية سوف ترتفع وتصبح.

ت ك فى الحالة الثانية = ٦ × ٣٠ = ١٨٠ قرشا فى اليوم

حيث أنه سيدفع ثمنا واحدا لكل وحدة من وحدات العنصر الانتاجى ويساوى أجر العامل الحدى (السادس) أى يساوى ٣٠ قرشا يوميا ، وتكون الزيادة فى التكلفة الكلية الناشئة عن إضافة العامل السادس أى التكلفة الحدية .

ت ح = (ت ك $_{٢}$ — ت ك $_{١}$) = (١٨٠ — ١٢٥) = ٥٥ قرشا ، وهى أكبر من الأجر المدفوع للعامل الواحد ، ومن ناحية أخرى إذا أدى استخدام وحدة إضافية من العنصر الانتاجى إلى انخفاض الثمن المدفوع له فإن التكلفة الحدية للعنصر الانتاجى سيكون أقل من ثمنه .

ثانيا : الانتاجية الحدية

تعرف الانتاجية الحدية بأنها الزيادة الصافية (الجديدة) فى إيراد المؤسسة التى تنتج من اضافة وحدة واحدة من العنصر الانتاجى .

فلكى يستأجر المنتج عاملا اضافيا لابد أن يتعرف على مقدار ما قد يضيفه هذا العامل لإيراده الكلى بالنسبة لما سوف يدفعه كثمن له . أى أنه يقارن بين هذه الزيادة

وبين الأجر الذى سيدفعه للعامل قبل أن يتخذ قراره باستخدام هذا العامل. ومن هنا نقول أن نظرية الإنتاجية الحدية هى نظرية طلب على العنصر الانتاجى .

والزيادة فى الايراد الصافى الناشئة عن إضافة وحدة جديدة من العنصر الانتاجى يمكن أن تتحقق من أحد المصدرين التاليين .

(١) زيادة الايراد الكلى

وذلك ببيع الوحدات الاضافية من الناتج والناشئة عن استخدام وحدة جديدة إضافية من العنصر الانتاجى .أى أنه إذا أدى استخدام عامل إضافى إلى زيادة حجم الناتج الطبيعى (المادى) فان مساهمته هـــذه ستؤدى إلى زيادة إيراد المؤسسة نتيجة لبيع وحدات الناتج الاضافية .

ومن الطبيعى أن استخدام وحدة إضافية من العنصر الانتاجى سيؤدى إلى ضرورة استخدام وحدات إضافية من عناصر الانتاج الأخرى (إن لم نفترض ثباتها) حتى نحافظ على النسبه المثالية للمزج بين عناصر الانتاج الأخرى لذلك. فن المحتمل أن يتطلب توظيف عامل جديد ضرورة شراء كميات أكبر من المواد الأولية ، وعلى هذا الأساس سوف تكون هناك نسبة من الزيادة فى الايراد الكلى ناشئة عن استخدام وحدات إضافية من المواد الأولية ، لذلك يجب خصم تكلفة المواد المضافة من الزيادة فى الإيراد الكلى حتى نحصل على قيمة المساهمة الصافية للعامل الاضافى (أى الإيراد الصافى للانتاجية الحدية) .

(٢) انخفاض تكلفة عناصر الانتاج الأخرى:

يحدث ذلك عندما يستخدم العامل الاضافى ليحل محل وحدات أخرى من عناصر الانتاج . فى هذه الحال مساهمة العامل الاضافى فى الايراد الصافى سوف تزيد بسبب الانخفاض المحتمل حدوثه فى الانفاق على عناصر الانتاج الأخرى .

وفى بعض الحالات يستخدم العنصر الاضافى جزئيا فى زيادة الناتج الطبيعى وجزئيا فى الاحـــلال محل وحدات من عناصر الانتاج الاخرى . وعلى العموم سواء أستخدم العنصر الانتاجى الاضافى فى زيادة الناتج الطبيعى أو فى الاحلال محل العناصر الانتاجية الأخرى أو أى من الاستخدامات الواقعة بين هاتين الحالتين فإنه سوف تكون هناك زيادة معينة فى الايراد الصافى للوحدة الاقتصادية .

ويمكن التعبير عن الانتاجية الحدية للوحدات المتتالية من العنصر الإنتاجى (ع) مثلا فى شكل جدولى كما هو موضح فى الجدول رقم (٣٢) والجدول رقم (٣٣) وينطبق الجدول الأول على حالة المنافسة الكاملة فى سوق الناتج ، وينطبق الجدول الثانى على حالة المنافسة غير الكاملة (حيث توجد درجة من درجات الاحتكار فى سوق الناتج) .

ويظهر رقم إيراد الإنتاجية الحدية (الصافى) لكل وحدة من وحدات العنصر الانتاجى فى الجدولين (٣٢) ، (٣٣) أقصى مساهمة ممكنة تقدمها الوحدة الاضافية ومن المعلومات التى يقدمها لنا الجدولان يتضح لنا أن وحدات العنصر الانتاجى (ع) المستخدمة سوف تؤدى بمفردها إلى زيادة الناتج الطبيعى حتى تصل إلى الوحدة السادسة حيث نجد أن استخدام العامل السابع سوف يؤدى بدرجة قليلة إلى زيادة وحدات الناتج الطبيعى ومن الناحية الأخرى سيعمل على خفض الإنفاق على عناصر الإنتاج الاخرى ، بمعنى أنه يحل محل بعض وحداتها جزئيا . وهذا ما يشير إليه رقم تكلفة عناصر الإنتاج الأخرى السالب فى العمود (٨) :

كيفية حساب ايراد الانتاجية الحدية (الصافى) :

يمكن لنا حساب قيمة الإنتاجية الحدية من المعلومات الموجودة بالجدولين (٣٢) ، (٣٣) فيما يلى :

جـــدول رقم (٣٢)

جدول الناتج والايراد باعتبار أن كمية العنصر الانتاجى (ع) متغـــيرة

وحدات العنصر الانتاجى (ع) (١)	الناتج الحدى (١) ن ح ط	الناتج الكلى (٣) ن ك ط	ثمن(١) السلعة (٤) ث	قيمة الناتج الحدى (٥) ا ح	الايراد الكلى (٦) ا ك	الايراد الإجمالى للانتاجية الحدية (٧) ا حَ	التغير فى تكلفة عناصر الانتاج الأخرى (٨)	الايراد الحدى الصافى للانتاجية (٩) ا حً (ق.ن.ح.ص)
١	٢٥	٢٥	٢٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	+٢٥	٤٧٥
٢	٤٥	٧٠	٢٠	٩٠٠	١٤٠٠	٩٠٠	+٤٥	٨٥٥
٣	٤٠	١١٠	٢٠	٨٠٠	٢٢٠٠	٨٠٠	+٤٠	٧٦٠
٤	٣٥	١٤٥	٢٠	٧٠٠	٢٩٠٠	٧٠٠	+٣٥	٦٦٥
٥	٢٧	١٧٢	٢٠	٥٤٠	٣٤٤٠	٥٤٠	+٣٠	٥١٠
٦	١٩	١٩١	٢٠	٣٨٠	٣٨٢٠	٣٨٠	+٢٠	٣٦٠
٧	٨	١٩٩	٢٠	١٦٠	٣٩٨٠	١٦٠	—٢٥	١٨٥
٨	٠	١٩٩	٢٠	٠	٠	٠	—٣٠	٣٠

(١) حالة المنافسة الـكاملة فى سوق السلعة .
ثمن الوحدة ٢٠ قرشا

خانة رقم ٢ M.PH.p.
» رقم ٥ V.M.p.
» رقم ٧ M.G.R.p. %
» رقم ٩ M.R.p.

جدول رقم (٣٣)

جدول الناتج والايراد باعتبار أن كية العنصر الانتاجى (ع)

(متغــيرة) (١)

وحدات العنصر الانتاجى (ع) (١)	الناتج الكلى (٢) ن ك	الناتج الطبيعى الحدى (٣) ن ح ط	ثمن السلعة (٤) ث	قيمة الناتج الحدى (٥) ا ح	الايراد الكلى (٦) ا ك	الايراد الاجمالى للانتاجية الحدية (٧) ا حَ	التغير فى تكلفة عناصر الانتاج الأخرى (٨)	الايراد الحدى الصافى للانتاج (٩) ا حً
	٢٥		٢٠					
١	٧٠	٢٥	١٨	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	+٢٥	٤٧٥
٢	١١٠	٤٥	١٥	٨١٠	١٢٦٠	٧٦٠	+٤٥	٧١٥
٣	١٤٥	٤٠	١٣	٦٠٠	١٦٥٠	٣٩٠	+٤٠	٣٥٠
٤	١٧٢	٣٥	١٢	٤٥٥	١٨٨٥	٢٣٥	+٣٥	٢٠٠
٥	١٩١	٢٨	١١ر٥	٣٢٤	٢٠٦٤	١٧٩	+٣٠	١٤٩
٦	١٩٩	١٩	١١ر٣	٢١٨ر٥	٢١٩٦ر٥	١٣٢ر٥	+٢٥	١٠٧ر٥
٧	١٩٩	٨	١١ر٣	٩٠ر٤	٢٢٤٨ر٧	٥٢ر٢	−٢٥	٧٧ر٢
٨		٠		٠	٢٢٤٨ر٧	٠	−٣٠	٣٠

(١) فى حالة الاحتكار الثمن غير ثابت

١ — تحديد الانتاجية الحدية الطبيعية (ن ح ط) : وهى الزيادة فى وحدات الناتج الطبيعى الكلى الناشئة عن إضافة وحدة من العنصر الانتاجى . وإذا كان الاستخدام الأمثل للوحدة المضافة هو إحلالها محل وحدات من عناصر الإنتاج الأخرى فان ن ح ط = صفر .

٢ — تحديد قيمة الانتاجية الحدية .

الانتاجية الحدية الطبيعية × ثمن السلعة .

٣ — إيجاد الإيراد الكلى :

وذلك بضرب وحدات الناتج الكلى فى ثمن السلعة

٤ — تحديد الايراد الاجمالى للانتاجية الحدية :

هى الزيادة فى الايراد الكلى الناشئة عن إضافة وحدات متتالية من العنصر الإنتاجى . ونلاحظ أنه فى حالة المنافسة الكاملة بسوق الناتج (بالجدول رقم ٣٢) نجد أن :

قيمة الناتج الحدى = الايراد الحدى الاجمالى .

حيث أن بيع وحدات إضافية من الناتج لا يترتب عليه أى إنخفاض فى ثمن السلعة وطبقا لذلك فان قيمة الانتاجية الحدية ستنعكس بالكامل فى زيادة الايراد الكلى أما فى حالة المنافسة غير الكاملة فى سوق الناتج فان بيع وحدات إضافية من الناتج سوف يؤدى إلى إنخفاض ثمن السلعة ، وعلى ذلك سنلاحظ أن الزيادة فى الايراد الكلى ستكون أقل من قيمة الانتاجية الحدية . أى أن ا حَ > ا ح حيث أن بيع وحدات إضافية من الناتج سوف يؤدى إلى إنخفاض الثمن بما يؤدى إلى إنخفاض الايراد الكلى بنسبة أكبر من نسبة الانخفاض فى الثمن .

٥ — إيجاد الإيراد الحدى الصافى للانتاجية (ا حَ) :

نقصد بالإيراد الحدى الصافى للانتاجية . الزيادة الصافية فى الإيراد الكلى الناشئة عن إضافة وحدة واحدة من العنصر الانتاجى مع الأخذ فى الإعتبار التغير فى تكاليف العناصر الأخرى . ويمكن حساب قيمة (ا حً) بتعديل قيمة « ا حَ » وفقا لما يمكن حدوثه من تغيير فى تكلفة عناصر الإنتاج الأخرى ، نتيجة لإضافة وحدة واحدة للعنصر الانتاجى « ع » .

فإذا كانت الزيادة فى كمية العنصر الإنتاجى المستخدم « ع » تتطلب استخدام وحدات إضافية من عناصر الإنتاج الأخرى فإن الانفاق الجديد على هذه العناصر الأخرى يجب أن يطرح من الأيراد الاجمالى للانتاجية الحدية « ا حَ » لنحصل على الايراد الحدى الصافى للانتاجية « ا حً » أى أن الايراد الحدى الصافى للانتاجية = الايراد الحدى الاجمالى — التغير فى تكاليف العناصر الأخرى .

وإذا كان استخدام العامل الاضافى يؤدى إلى نقص فى تكاليف العوامل الأخرى فإن النتيجة ستكون زيادة فى الايراد الحدى الصافى للانتاجية .

وفى الجدول رقم (٣٣) نلاحظ أنه عندما تستخدم العامل الانتاجى السابع فإن هذا العامل يستخدم جزئيا فى زيادة حجم الناتج الطبيعى وجزئيا فى الاحلال محل وحدات من عناصر الإنتاج الأخرى وعند استخدام هذا العامل سنجد أن إنتاجيته الحدية الطبيعية (أى الزيادة فى حجم الناتج الكلى الناشئة عن إستخدامه) هى ٨ وحدات ، والايراد الاجمالى للانتاجية الحدية له (ا حَ) = ٢٫٥٢ قرشا فإذا فرضنا أن استخدام هذا العامل سوف يؤدى إلى زيادة المستخدم منه بمقدار ١٠ قروش ، كما أن إحلاله جزئيا محل العوامل الأخرى يؤدى إلى نقص تكلفة

العوامل الآخرى بمقدار ٣٥ قرشا ، فان صافى التغير فى تكاليف العناصر الآخرى سيكون ٢٥ قرشا .

وباضافة هذا الوفر إلى الايراد الاجمالى للانتاجية الحدية (ا حَ) نحصل على الايراد الحدى الصافى للانتاجية (ا ح) .

أ حُ = أ حَ + الوفر أو ناقص الزيادة فى تكلفة عناصر الانتاج الآخرى أى أن :

الايراد الحدى الصافى للانتاجية = الايراد الاجمالى للانتاجية — (التغير فى تكاليف العناصر الآخرى) .

وبالنسبة للعامل السابع .

الايراد الحدى الصافى للانتاجية = ٢ر٥٢ — (— ٢٥)

= ٢ر٥٢ + ٢٥ = ٢ر٧٧ وهكذا .

ثالثا : بناء جدول الطلب على العنصر الانتاجى .

من الجدول رقم ٣٣ نأخذ البيانات الخاصة بالايراد الحدى الصافى للانتاجية ثم نجمعها جمعا تصاعديا نحصل على الايراد الصافى للانتاجية .

بعد ذلك نقسم الايراد الكلى الصافى على وحدات العنصر المتغير نحصل على متوسط الايراد الصافى للانتاجية .

ولتحديد منحنى الطلب على العنصر الإنتاجى ، نقارن بين الإيراد الحدى الصافى ومتوسط الإيراد الصافى ، ويبدأ منحنى الطلب أسفل نقطة تقاطع الإيراد الحدى الصافى مع متوسط الإيرد الصافى . وجدوليا عندما يصبح الإيراد الحدى الصافى أقل من متوسط الايراد الصافى كما يتضح من الجدول رقم ٣٤ عند الوحدة الثالثة من العنصر الإنتاجى :

جدول رقم (٣٤)

الايراد الحدى الصافى للانتاجية ومتوسط الايراد الصافى للانتاجية

وحدات العنصر الانتاجى (١)	الايراد الحدى الصافى للانتاجية (٢)	الايراد الكلى الصافى للانتاجية (٣)	متوسط الايراد الصافى للانتاجية (٤)
١	٤٧٥	٤٧٥	٤٧٥
٢	٧١٥	١١٩٠	٥٩٥
٣	٣٥٠	١٥٤٠	٥١٣ر٣
٤	٢٠٠	١٧٤٠	٤٣٥
٥	١٤٩	١٨٨٩	٢٧٧ر٨
٦	١٠٧ر٥	١٩٩٦ر٥	٣٢٢ر٧
٧	٧٧ر٢	٢٠٧٣ر٧	٢٩٦ر٢
٨	٣٠	٢١٠٣ر٧	٢٦٢ر٩

بمقارنة الخانة رقم ٢ بالخانة رقم ٤ نجد أن الرقم المقابل للوحدة الثالثة فى خانة الإيراد الحدى الصافى للانتاجية (٣٥٠) أصبح أقل من متوسط الايراد الصافى للانتاجية (٥١٣ر٣) . وهنا يبدأ منحنى الطلب على العنصر الانتاجى (١).

ويمكن ايجاد منحنى الطلب على العنصر الانتاجى بايجاد جدول الطلب ثم عرضه بيانيا كما يأتى :

---

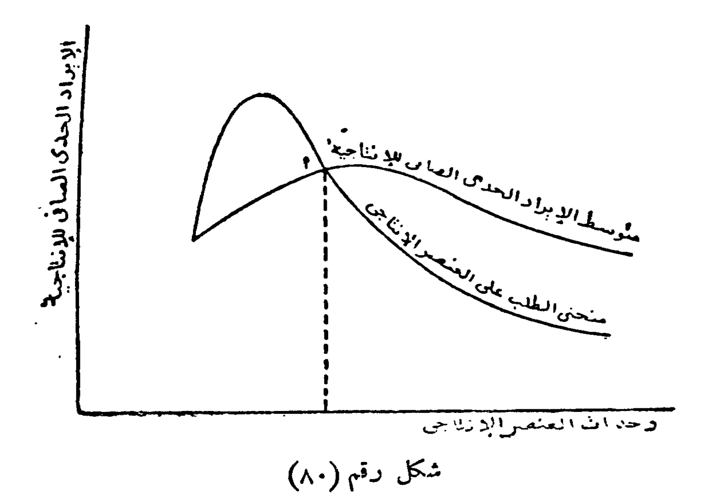
(١) المفروض أنه عند النقطه التى يقطع فيها الايراد الحدى الصافى للانتاجيه منحنى متوسط الايراد الصافى للانتاجيه وهذا لا يمكن ايضاحه الا بالرسم البيانى .

جدول رقم (٣٥)

جدول الطلب على العنصر الانتاجى

الثمن	الكمية
٣٥٠	٣
٢٠٠	٤
١٤٩	٥
١٠٧ر٥	٦
٧٧ر٢	٧
٣٠	٨

وبالرسم البيانى يمكن إيجاد منحنى الطلب كما فى الشكل الآتى :



شكل رقم (٨٠)

في هذا الشكل يبدأ منحنى الطلب على العنصر الانتاجي عند النقطة ا. أي عند ما يصبح منحنى الايراد الحدي الصافي للانتاجية أقل من متوسط الايراد الحدي الصافي للانتاجية. فالمؤسسة عند توظيفها لعوامل الانتاج لن تستخدم في الظروف العادية أي عنصر إنتاجي إذا كان ثمنه (أي الايراد الحدي الصافي للانتاجية) أعلى من متوسط الايراد الصافي للانتاجية .

الفصل الرابع والعشرون

الأجـــور

١ ـ تعريف :

الأجر هو ثمن العمل ، أى المقدار من النقود الذى يدفعه صاحب العمل إلى العامل نظير خدمات يؤديها هذا الأخير ، وهى بالنسبة للعامل تمثل الدخل الذى يحصل عليه فى مقابل ما يبذله من مجهود فى فترة معينة لحساب صاحب العمل .

والعمل فى المعنى الاقتصادى يشمل جميع المجهودات الإنسانية التى تبذل لخلق المنافع أو زيادتها ؛ سواء أكانت هذه المجهودات عضلية أم ذهنية .

والعمل كعنصر من عناصر الإنتاج يتميز عن العناصر الأخرى بميزة أساسية وهى أن له دور مزدوج يتمثل فى كونه عنصراً إنتاجيـــا يسهم فى العمليات الإنتاجية إلى جانب كونه مستهلكا .

٢ ـ العمال المستقلون والغير مستقلين :

العامل فى المعنى الإقتصادى إما أن يعمل لحسابه الخاص وفى هذه الحالة يسمى العمال الذين من هـذا النوع بالعمال المستقلين ، وهم أولئك الذين لا يخضعون فى علاقاتهم لرب عمل ويتصلون بالمستهلك مباشرة. أما الذين يبيعون خدماتهم نظير أجر يتسلمونه من أرباب الأعمال فيطلق عليهم العمال غير المستقلين . وأهم ما يميز العمال المستقلين عن غير المستقلين هو أن دخول الطائفة الأولى فى أغلب الأحوال معرضة لتقلبات كبيرة ، بينما تتميز دخول الطائفة الثانية بثبات نسبى. والسبب فى

ذلك أن العمال المستقلين يبيعون ناتجهم إلى المستهلكين مباشرة ومن ثم فهم معرضون لتقلبات فى الدخل نتيجة لتغير أثمان منتجاتهم ، بينما العمال غير المستقلين يبيعون خدماتهم إلى أرباب الأعمال لقاء أجر ثابت متعاقد عليه مسبقا ، وليس لهم صلة مباشرة بالمستهلكين ، وبالتالى ليس لهم علاقة مباشرة بحركات أثمان المنتجات .

٣ ـ الأجور النقدية والأجور الحقيقية :

الأجر النقدى هو مايحصل عليه العامل من نقود لقاء قيامه بالعمل فى يوم معين ، أو فى فترة زمنية معينة أما الأجر الحقيقى فهو عبارة عن كميـــة السلع والخدمات التى يستطيع العامل أن يحصل عليها بواسطة الأجر النقدى .

والأجر الحقيقى على هذا الأساس يتوقف على مستويات الأسعار السائدة ، فاذا ارتفع الرقم القياسى للأسعار فى بلد ما، قلت كمية السلع التى يمكن أن يحصل عليها الفرد بوحدة النقود وبالتالى قل الأجر الحقيقى ، وإذا انخفضت مستويات الأسعار السائدة زادت كمية السلع والخدمات التى يمكن شراؤها بوحدة النقود وبالتالى زاد الأجر الحقيقى .

٤ ـ أسباب تفاوت الأجور بين الحرف المختلفة :

ما هى الأسباب التى تجعل دخل الطبيب أو المهندس يزيد كثيراً عن دخل عامل البناء أو عامل النظافة ؟

نجد الإجابة على هذا السؤال فى إختلاف ظروف الطلب وظروف العرض من حرفة إلى أخرى . فكلما زادت شدة حاجة المجتمع إلى خدمات فريق من العمال دون آخر ، وكلما قلت الكميات المعروضة من تلك الخدمات (بسبب طول فترة التعليم أو التدريب ، والتكاليف اللازمة لها) كلما زادت أجور هذه الطائفة، والعكس فى حالة زيادة العرض على الطلب .

٥ ـ تطور التفكير فى نظريات الأجور :

بدأ التفكير فى الأجور كثمن لعنصر العمل منذ أيام الفيزيوقراط وكان أول تفسير للاجور هى نظرية حد الكفاف ثم رصيد الأجور .

أولا ـ نظرية حد الكفاف :

أول من أشار إلى مثل هـذا التفكير كسناى الذى ربط بين مستوى معيشة العمال والأجر الذى يدفع لهم .

وقد تعرض كسناى لهذا التفكير عندما انتقد فرض ضريبة على الاجور على أساس أن فرض أى ضريبة على الأجور سينتهى ليقع عبؤها فى النهاية على مالك الارض ، كما أن فرض ضريبة على الأجور سوف يدفع العمال إلى الهجرة مما يؤدى إلى قلة عرض العمل ، فيضطر مستخدمى العمال إلى رفع الأجـور إلى الحد الذى يضمن لهم مستوى الكفاف .

وأساس هذه الفكرة هو النظر إلى العمل على أنه سلعة تباع وتشترى فى السوق. فاذا كان الأمر كذلك فسيكون للعمل ثمن طبيعى تحدده كمية الضروريات اللازمة لحياة العامل ، وثمن سوق يتحدد بقوى العرض والطلب .

وقد وافق ريكاردو على فكرة الثمن الطبيعى وفسره بأنه الثمن الذى يمكن العمال من العيش فى مستوى الكفاف. وزاد الامر إيضاحا بأن الثمن الطبيعى يجب أن يظل ثابتا ، ذلك أن ارتفاع الأجر عن الثمن الطبيعى يؤدى إلى شعور الأفراد العاملين بتحسين فى مستوى معيشتهم ؛ وبالتالى زيادة عدد السكان .فاذا ما كان الأمر كذلك فان الأجور سوف تنخفض عن مستوى الكفاف . فاذا انخفضت عن ذلك الحد فان هذا يؤدى إلى تدهور صحة العمال وتفشى الأمراض الوبائية وزيادة الوفيات فيقل عرض العمال وحينئذ يرتفع الاجر مرة أخرى إلى

مستوى الكفاف . ومن هنا انتهى ريكاردو إلى عدم زيادة الأجر عن الثمن الطبيعى لكى يبقى عرض العمال ثابتا نسبيا ومن ثم أطلق على هذا التفكير قانون الأجور الحديدى .

غير أن مالتس وهو بصدد مناقشته لمشكلة السكان لم يوافق ريكاردو على ماذهب إليه ، حيث يذكر أن الأجر لايتوقف على مقدار الضروريات الأساسية التى تتحدد بحكم العادة والتعود وإنما مقدار الضروريات التى يستهلكها العامل هو الذى يتوقف عليه أجره (١) .

ثانيا : نظرية رصيد الأجور :

تقوم هذه النظرية كما أوردها جيمس ميل James Mill على أن معدل الأجور يتوقف على النسبة بين عدد السكان ورأس المال . فاذا زاد عدد السكان مع بقاء كمية رأس المال ثابتا، فأن عددا من العمال سوف يصبحون مهددين بالبطالة فيضطر كل منهم إلى تقديم عمله بأجر أقل . وإذا زاد عدد السكان بنفس زيادة رأس المال ظل مستوى الأجور كما هو. أما إذا كانت الزيادة فى السكان أقل نسبيا من الزيادة فى رأس المال ، فان مستوى الأجور يميل إلى الارتفاع .

ونظرا إلى أن معدل الزيادة فى السكان يفوق كثيراً معدل الزيادة فى رأس المال

---

(١) وقد انتقد الدكتور مظلوم حمدى نظرية حد الكفاف مدللا على ذلك بارتفاع معدلات الأجور منذ الثورة الصناعية. كما أضاف إلى ذلك أن النظرية لاتعطى تفسيراً ما لاختلاف الأجور طبقا لاختلاف المهارة والكفاية الإنتاجية.

الدكتور محمد مظلوم حمدى : مبادىء الإقتصاد التحليلى الطبعة الثانية ١٩٥٠ الباب الثالث ص ٣٤٧ .

فقد إنتهى إلى القول بأن هناك إتجاهاً قوياً ومستمراً نحو انخفاض معدل الأجور.

وقد حاول ماكاوش Mc Culloch صياغة هذه النظرية فى صورة حسابية فقال أنه إذا قدر رأس المال المخصص لدفع الأجور ١٠ مليون وحدة من القمح وكان عدد العمال مليونين فان أجر العامل يكون ٥ وحدات . وقد انتقد الدكتور مظلوم حمدى أيضاً هذه النظرية وقال بأنها كسابقتها لاتعطى تفسيراً لاختلاف الأجور من صناعة لأخرى ، كما أن الاعتراف ينتهى إلى نتيجة غير منطقية هى أن زيادة أجور أى فئة من العمال لابد أن يصحبها فى نفس الوقت نقص مماثل فى أجور فئة أخرى ، مادام هناك رصيد إجمالى للاجور لايتغير .

ثانيا : النظرية الحديثة للاجور :

تقوم هـــذه النظرية على أساس فكرة الانتاجية الحدية ، وقد أشرنا عند مناقشة هذه النظرية إلى أن المنظم يستخدم عوامل الانتاج إلى النقطة التى تتعادل عندها الانتاجية الحدية للعامل مع التكلفة الحدية .

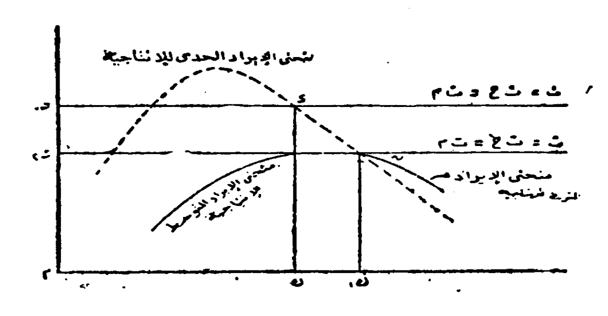
وفى حالة المنافسة الكاملة فى كل من السوقين سوق العمل ، وسوق المنتجات، نلاحظ أن ايراد الانتاجية الحدية يساوى قيمة الناتج الحدى ، ومن ناحية أخرى نجد أن التكلفة الحدية تساوى التكلفة المتوسطة ، الذى يساوى بدوره ثمن عنصر العمل .

وبادخال فكرة التغير فى تكاليف العناصر الأخرى وجدنا أن :

إيراد الانتاجية الحدية الصافى = الايراد الاجمالى للانتاجية الحدية ناقص التغير فى تكاليف العناصر الأخرى .

لذلك فى ظل المنافسة الكاملة ، حيث تكون التكاليف الحدية ثابتة ، فان

المنتج سوف يستمر فى استخدام مزيد من وحدات العمل حتى تتعادل الانتاجية الحدية الصافية فى الجزء الهابط من هذا المنحنى مع التكلفة الحدية ، كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم (٨١)

فى هـذا الشكل نقطة التوازن فى الفترة القصيرة هى د حيث يتعادل عندها الايراد الحدى الصافى للانتاجية مع التكلفة الحدية (يلاحظ أن التكلفة الحدية = التكلفة المتوسطة لأن الثمن ثابت) . وتكون كمية التوازن هى م ك .

وفى الفترة الطويلة تنتقل نقطة التوازن إلى ن حيث هى النقطة التى يمس فيها منحنى التكاليف المتوسطة منحنى الايراد المتوسط للانتاجية ويتعادل عندها كذلك الايراد الحدى الصافى للانتاجية مع التكاليف الحـــدية ، وتكون كمية التوازن م ك ، والأجر م و ٢ .

فى الفـترة الطويلة لا تستطيع المؤسسة أن تدفع أجرا أعلى من الايراد المتوسط للانتاجية .

وفى هذه الحالة نجد أن :

التكلفة الحدية للعمل = الايراد الحدى الصافى للعمل = التكلفة المتوسطة =

الايراد المتوسط للانتاجية :

رابعا : العوامل التى تحدد شكل منحنى الطلب :

١ — الطلب على منتجات العامل

الطلب على العمل ليس طلبا مباشراً ولكنه طلب مشتق من الطلب على منتجات العامل ، ولذلك فإن أى زيادة فى الطلب على المنتجات التى يشترك العامل فى إنتاجها تؤدى إلى زيادة الطلب على العمل ، وبالتالى يؤدى إلى إرتفاع منحنى الطلب والعكس .

٢ — الكفاية الانتاجية

العامل الثانى الذى يحدد شكل منحنى الطلب على العمل هو إنتاجية العامل . فكلما زادت انتاجية العامل كلما زاد الطلب على العمل . ويدخل فى هذا الاعتبار الكيفية التى تستخدم بها هذه الكفاية . ولذلك تهتم النقابات العمالية بالتدريب شأنها فى ذلك شأن أصحاب الأعمال لأنها تؤدى إلى زيادة الأجور ، وبالتالى ارتفاع منحنى الطلب على العمل .

وكذلك مما يعمل على رفع الكفاية الانتاجية الرعاية الصحية والاجتماعية والنفسية . فالمسكن غير الصحى وسوء الحالة النفسية تجعل العامل مكتئبا ، وهذا من شأنه أن يقلل من الكفاية الانتاجية ، فينخفض منحنى الطلب على العمل .

خامسا : عرض العمل :

العرض الكلى من العمل عند أى مستوى معين من الأجور ، دالة للعدد الكلى

من السكان القادرين على العمل ، وكمية العمل الذى يكونون على إستعداد لعرضه عند هذا المستوى من الأجور .

والعوامل التى تحدد عرض العمل هى :

١ — حجم السكان العاملين .

٢ — طول فترة العمل .

٣ — الاختيار بين الدخل والفراغ .

أولا : حجم السكان العاملين :

يدخل فى هذا النطاق حجم السكان القادرين على العمـــل والراغبين فيه . ويتوقف حجم السكان فى أى وقت على :

أ ـ العوامل الاقتصادية .

ب ـ العادات والتقاليد الاجتماعية .

ج ـ المعتقدات الدينية .

د ـ سن الزواج .

ثانيا : طول فترة العمل :

يتوقف طول فترة العمل على :

أ ـ القوانين التى تحدد سن العمل .

ب ـ مستوى المعيشة .

ج ـ النظام الاجتماعى والسياسى .

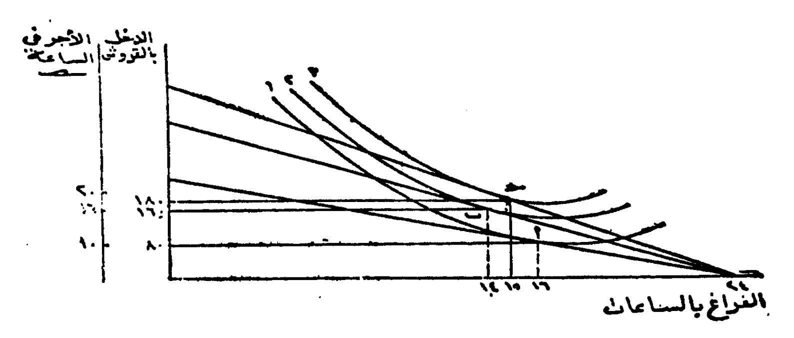
ثالثا — الاختيار بين الدخل والفراغ :

لو نظرنا إلى عدد ساعات العمل وحجم السكان العاملين يمكن أن نخلص أنه لا عدد الساعات ، ولا كمية العمل يمكنها أن تزيد باستمرار مع زيادة الأجور وذلك لسبب بسيط هو أن اليوم محدد بأربع وعشرين ساعة. وأن طاقة الإنسان مهما كانت محدودة .

فالعامل يعمل أولا وقبل كل شيء للحصول على دخل معين، وكل ساعة يعملها تعنى فقد ساعة من الفراغ . ولتحديد عدد الساعات التى يعملها الفرد فى اليوم،فانه يوازن بين الدخل والفراغ . وهنا أيضا سنستخدم التحليل الحدى. فكل فرد يعمل عدداً من الساعات وهدفه إيجاد التعادل بين المنفعة الحدية التى يحصل عليها من الدخل مع المنفعة الحدية للفراغ فكلما زاد الأجر، كلما زادت المنفعة الحدية للفراغ، فزيادة الأجر معناها زيادة الدخل،وهذه تقتضى منه البحث عن وقت فراغ ليستمتع فيه بهذا الدخل لأن زيادة عدد ساعات العمل تقلل من المنفعة الحدية للساعة الأخيرة من العمل وفى الوقت نفسه يقلل عدد ساعات الفراغ لأن اليوم محدد بأربع وعشرين ساعة فتزيد منفعة الوحدة الأخيرة من ساعات الفراغ .

ويمكن شرح هذا باستخدام أسلوب منحنيات السواء كما فى شكل رقم (٨٢)۔
فى هذا الشكل المحور الأفقى يمثل الفراغ والمحور الرأسى يمثل الدخل .

وهناك حد أدنى من الدخل يجب أن يحصل عليه الفرد ، ولو اقتضى ذلك منه أن يعمل ٢٤ ساعة فى اليوم . ولكن طالما لا يوجد فرد يستطيع أن يعمل هذه الساعات يوميا بصفة مستمرة فاننا سنتجاهل هذا ،ونفترض فرضا واقعيا وهو أنه لدينا فرد له منحنى سواء كما هو فى الشكل التالى .



شكل رقم (٨٢)

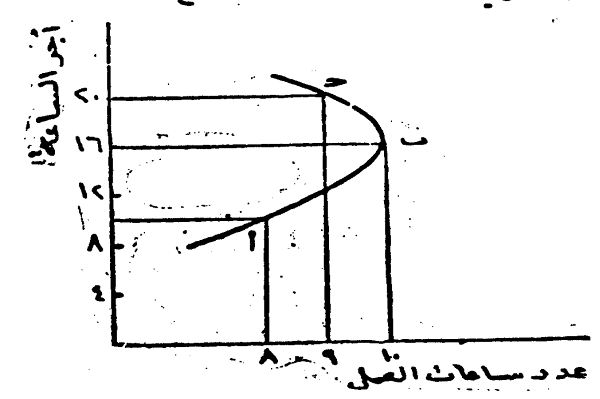
خط الثمن فى هذا الشكل يبين لنا الاختيار بين الدخل والفراغ ، ويربط بين محور الزمن عند النقطة التى تبين لنا العدد الكلى لساعات اليوم وهو ٢٤ ساعة ومحور الدخل الذى يمكن الحصول عليه فى خلال هذه الفترة من الزمن (أى ٢٤ ساعة) فلو أخذنا خط الثمن الأول ، نجد أنه عندما يكون الأجر ١٠ قروش ، فان الفرد إما أن يكون لديه فراغ كامل فلا يكون لديه دخل على الإطلاق أو أن يعمل ٢٤ ساعة فيكون دخله ٢٤٠ قرشا . أو أن يكون له توفيق من التوفيقات الفنية من العمل والدخل ممثل بأى نقطة تقع على منحنى السواء وخط الثمن . هذا الرجل يمكنه مثلا أن يختار ١٦ ساعة فراغ ومبلغ من النقود قدره ٨٠ قرشا (٨ × ١٠) . فإذا إرتفع الأجر إلى ١٦ قرشا فانه يعمل ١٠ ساعات فى اليوم بمبلغ ١٦٠ قرشا ، وفى هذه الحالة يتحرك إلى منحنى سواء أعلى ويكون العامل قد اختار ١٤ ساعة فراغ و ١٠ ساعات عمل .

ولكن أثر الإحلال السالب للطلب على الفراغ بسبب الهبوط فى ثمن الدخل سيفوق أثر الدخل الموجب أى أنه يأخذ فراغ أقل من الأول (١٤ ساعة فراغ بدلا من ١٦ ساعة) .

فعندما ارتفع أجر الساعة من ١٠ إلى ١٦ قرشا انتقلت النقطة من ا إلى ب فزادت الكمية المعروضة من العمل من ٨ إلى ١٠ ساعات. ولكن عندما يزيد الأجر من ١٦ إلى ٢٠ قرشا تقل الكمية المعروضة من العمل من ١٠ إلى ٩ ساعات ويتحرك منحنى عرض العمـــل إلى الخلف ، وهكذا كلما زاد الأجر كلما كان من المحتمل أن تقل الكمية المعروضة من العمل.

أى أن إرتفاع الأجر إلى ٢٠ قرشا جعله يستزيد من الفراغ فى الوقت الذى يحصل فيه على دخل أكبر ومن ثم فانه يعمل ٩ ساعات بمبلغ ١٨٠ قرشا .

ولو رسمنا البيانات المتعلقة بعرض ساعات العمل والأجر بالنسبة للساعة يخرج لنا شكل منحنى يرتد جزء منه إلى الخلف كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل رقم (٨٣)

هذا التحليل قد لا تكون له أهمية كبيرة من الناحية العلمية، نظرا لأن الأجور لا ترتفع بدرجة كبيرة تجعل كثيرا من العمال يعملون على الجزء المرتد من منحنى عرض

العمل ، كما أن إنصراف بعض العمال عن العمل يقابله من ناحية أخرى دخول عمال جدد فى سوق العمل مما يجعل شكل منحنى العرض فى النهاية يأخذ شكل المنحنى العادى الذى يرتفع من أسفل إلى أعلا ، ومن اليسار إلى اليمين .

ولكن من الممكن أن نجد لهذا الشكل الشاذ تطبيقا فى دنيا الواقع وخاصة أولئك العمال الذين يعملون فى المناجم وبعض الأعمال الشاقة .

فعمال المناجم ارتفعت أجورهم بعد الحرب بنسبة كبيرة جدا ، وكان ارتفاع الأجور يصاحبه فى أغلب الأحيان ارتفاع كبير فى نسبة الغياب ، والمثال الذى يمكن أن نشتقه من واقع المجتمع المصرى العمال الذين كانوا يعملون مع السلطات البريطانية فى المناطق النائية ، وكذلك كثير من عمال المصانع قبل الثورة كانوا يتغيبون على العمل يوم الإثنين وهو اليوم التالى للأجازة الأسبوعية حيث كان الصرف يتم أسبوعيا يوم السبت .

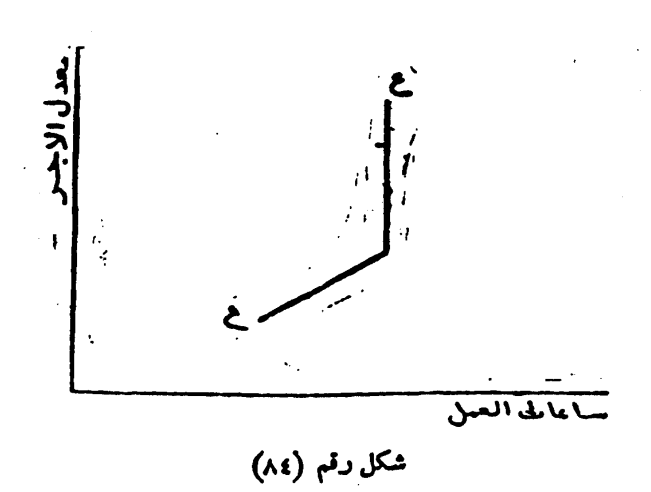
ولكن قبل أن ننتهى إلى استنباط أى نتيجة من هذا المثال يجب أن نذكر حقيقتين :

أولا : أو كثيرا من الأعمال فى مجال التعدين وغيره من الأمثلة التى ذكرتها عن المجتمع المصرى شاق ، وردىء وخطير .

كما أن بعض هذه الأعمال يكون على شكل ورديات غير مناسبة، تبدأ فى الساعة الواحدة والنصف أو التاسعة مساء .

وهذه هى الوظائف التى تدفع أجور أعلى من غيرها . فالعمل من هذا النوع يحمل فى طياته درجة كبيرة من عدم الرضا (أو عدم المنفعة disutility) بصرف النظر عن الفراغ .

ومن ناحية أخرى لو نظرنا إلى أغلب الدخول المرتفعة نجد أنها تكتسب من الحرف ، حيث يكون العمل فى حد ذاته مما يشبع رغبات القائم بالعمل فيعمل فيه العامل حبا فيه ، وليس لمجرد أنه وسيلة لكسب العيش . فصاحب مشروع مبتدىء ، أو مدير مخلص فى عمله ، أو أستاذ الجامعة . وكل أولئك قد يعملون ساعات طويلة قد تصل إلى أكثر من ١٦ ساعة فى اليوم لا لمجرد الكسب المادى وإنما لأنهم يشعرون بكثير من الرضا النفسى وهم يقومون بعملهم خير قيام. وعلى هذا فليس هناك إذن تقدير حدى للدخل بالنسبة للفراغ . وفى مثل هذه الأحوال (الأعمال التجارية والحرف) يكون منحنى عرض العمل عموديا على مدى كبير كما فى الشكل الآتى :



شكل رقم (٨٤)

ولكن هذا لا يعنى أن عدد ساعات عملهم ثابت ، وإنما يعنى أن عدد الساعات التى يعملونها مستقل إلى حد كبير عن الدخل .

ثانيا : إن أغلب الطبقة العاملة تحب أن تعيش فى مستوى معين من المعيشة . وبجرد أن يصلوا إلى هذا المستوى فانهم يفضلون فراغاً أكثر عن الزيادة فى الدخل. فأغلب عمال المناجم ، ومن فى حكمهم يعملون طول الاسبوع بانتظام ، كما أنهم يعملون ساعات إضافية على أمل أن يمكنهم زيادة الدخل من الحصول على فرصة شراء سيارة أو منزل تتوافر فيه وسائل الراحة، أو الحصول على أجازة للسياحة.

فالى أن يصل هؤلاء العمال إلى مستوى المعيشة المطلوب يكون منحنى العرض عاديا ؛ ولكنه بعد ذلك يأخذ فى الارتداد إلى الخلف .

ولكن إذا كان منحنى عرض الفرد يأخذ الشكل الارتداد إلى الخلف فى مدى معين فان هذا لا يعنى أن منحنى العرض الكلى سيأخذ نفس الشكل ؛ نظراً لأن الأجور العالية وإن كانت تبدأ فى بعض الاحيان فى إغراء العامل الذى وصل إلى مستوى معين إلى أن يعرض عملا أقل ، إلا أنها من ناحية أخرى تجذب عدد آخر من فئة العمال يعتبر الأجر الجديد بالنسبة لها الحد الأدنى الذى تقبل العمل عنده ولكن هذا الجذب ليس لا نهائياً وإنما له حد يتوقف عندما يستنفد رصيد العمل ؛ ومن هنا فان منحنى العرض لابد أن يعود إلى شكله الطبيعى فى النهاية .

هذا التحليل منصب على الفترة القصيرة ؛ ولكننا إذا نظرنا إلى الفترة الطويلة وراجعنا مستوى الأجور فى خلال الخمسين سنة الماضية فاننا نلاحظ أن ارتفاع الأجور كان يصحبه دائما عدد أقل من الساعات . من هنا يمكن أن نستنتج أن زيادة الأجور وإن كانت تؤدى إلى زيادة عرض العمل إلا أنها ليست على شكل علاقة موجبة فى كل الأحوال بين زيادة الأجور وزيادة ساعات العمل .

سادساً — منحنى عرض الصناعة :

إذا كانت العوامل السابقة تحدد منحنى عرض العمل الفردى فإن هناك عوامل تحدد منحنى عرض العمل فى الصناعة وأهم هذه العوامل هى :

١ — اختلاف الأجور من صناعة لأخرى .

٢ — المزايا الصافية .

٣ — الجمود فى تغيير الحرفة .

٤ — تكلفة التحرك .

سابعاً — منحنى عرض السوق :

إذا كان منحنى عرض الفرد يمكن أن يأخذ الشكل الارتدادى فى بعض الأحيان فإن منحنى عرض السوق وهو مجموع منحنيات عرض الأفراد يأخذ الشكل العام لمنحنى العرض أى أنه يرتفع من أسفل إلى أعلى جهة اليمين ، لأن ارتفاع الأجور وإن كان يؤدى إلى قلة عدد الساعات التى يعرضها بعض العمال ، فإنها من ناحية أخرى تغرى على دخول عدد آخر من العمال بحيث تؤدى الزيادة فى عدد العمال الجدد إلى تعويض النقص فى عدد ساعات العمل .

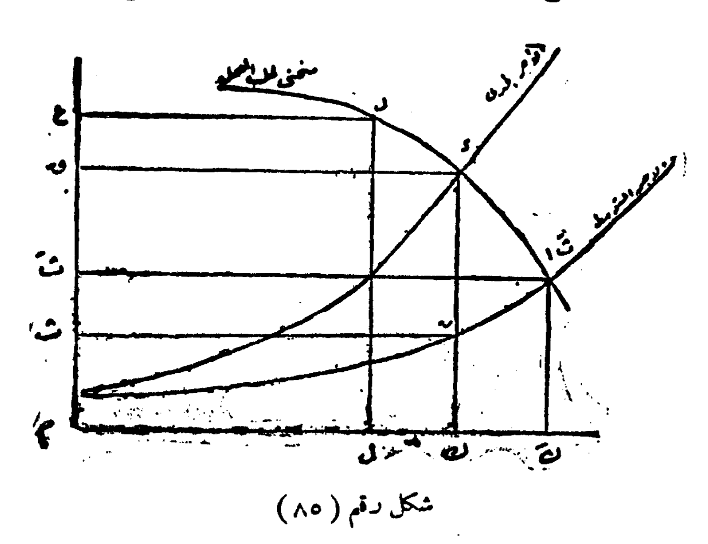
ثامناً — المساومة الجماعية وتحديد أجر العمل :

فى التحليل السابق كنا نفترض توفر المنافسة الكاملة فى جانبى الشراء والبيع ، ولكن الواقع يختلف عن ذلك إذ نجد نوعا من الاحتكار سواء أكان من جانب العمال أو أصحاب الأعمال . أى من الممكن أن يكون أحدهما أو كليهما

فى حالة احتكار نتيجة إتحاد العمال فى شكل نقـابة أو وجود رب عمل واحد أو مجموعة متحدة من أرباب الأعمال .

فى هذه الحـالة يتحدد الأجر فى شكل عقد عمل جماعى يحدد شروط العمل والأجور . هذا الاتفاق يسمى بالمساومة الجماعية وغالبا ماتنتهى المساومة الجماعية من قبل العمال إلى زيادة الأجور. غير أن أثر رفع الأجور يختلف بحسب الظروف. ولمعرفة أثر المساومة الجماعية :

اولا : نفرض أن المنتج محتكر وأن سوق العمل هى سوق منافسة كاملة : فى هذه الحالة كلما زاد طلب المنتج يزيد الأجر . ويترتب على هذا ارتفاع كل من منحنى التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية على فرض أن التكاليف تمثل الأجر فقط. أى ارتفاع منحنى الأجر المتوسط والأجر الحدى كما فى الشكل الآتى :



شكل رقم (٨٥)

فى هذا الشكل يتحدد مركز التوازن عند د حيث يتعادل عندها الأجر الحدى والإيراد الحدى لإنتاجية العمل الممثل بمنحنى طلب العمل . ويكون من نتيجة هذا التوازن أن تصبح الكية الموظفة من العمل هى المقدار م ك والأجر المتوسط لكل عامل م ث . ويمثل الفرق ث ق (= ن د) إستغلال المنتج للعمال نتيجة مركزه الإحتكارى .

ثانيا — نفرض أن العمال اتحدوا فى شكل نقابة عمالية ودخلوا فى مساومة جماعية مع أصحاب الأعمال .

ونفرض كذلك أن المساومة انتهت برفع الأجور إلى م ثَ .

النتيجة :

ا — فى هذه الحالة يصبح الأجر السائد فى السوق أجراً ثابتاً ويأخذ شكل الخط المستقيم ويساوى الأجر الحدى فى نفس الوقت .

ب — عندئذ تتحدد نقطة توازن جديدة بين منحنى الطلب الآخذ فى الإنحدار (والذى يمثل منحنى الإيراد الحدى للانتاجية) ومنحنى الأجر الحدى (والذى يمثل التكلفة الحدية) والذى أصبح خطا مستقيما عند ث١ .

جـ — كمية التوازن الجديدة تصبح م كَ وهى أكبر من التوظف قبل المساومة الجماعية .

نخلص من ذلك أن المساومة الجماعية أدت إلى زيادة الأجور وزيادة حجم التوظف فى آن واحد .

ثالثا — نفرض أن النقابة العمالية غالت فى طلب زيادة الأجور إلى م ع .

ونفرض أن المنتج قبل هذا الأجر تحت ضغط النقابة العمالية .

النتيجة :

أ — فى هذه الحالة تصبح نقطة التوازن ل .

ب — ولكن يترتب على ذلك إنخفاض كية التوظف إلى م ل بدلا من م ك وتكون النتيجة أن المساومة الجماعية وإن كانت قد أدت إلى رفع الاجور إلا أنها قد تسبب فى فصل عدد من العمال .

الخلاصة :

هى أن المساومة الجماعية لا تستطيع أن تؤتى ثمارها مالم تكن هناك مصلحة مشتركة بين أصحاب الاعمال والعمال . مصلحة أصحاب الأعمال فى الاستمرار فى الإنتاج ، ومصلحة العمال فى قبول المعروض .

إن ما سبق كان خاصاً بشرح العوامل الإقتصادية التى تتحكم فى تحديد أجر طائفة معينة من العمال وذلك على إفتراض أن العمال إما متنافسين أو متكتلين يحاولون أن يحققوا أكبر أجر ممكن ، وكذلك على إفتراض أن أصحاب الاعمال إنما يديرون مشروعات إنتاجية خاصة تسعى إلى تحقيق أقصى ربح ممكن ، وهنا يحاول كل من هؤلاء المنظمين دفع أقل أجر ممكن ، أو يسعى عن وعى لان يستخدم ذلك العدد من العمال الذى يتعادل عنده أجر العامل الحدى مع الإيراد الحدى للانتاجية .

غير أن أثر هذه القوى الإقتصادية التى يمكن أن تبرز فى سوق العمل فى ظل المنافسة والنظام الإقتصادى القائم على المشروع الخاص نجدها فى الغالب تختلف فى ظل النظام الإشتراكى أو النظام الاقتصادى القائم على المشروع العام ، لأن سياسة توظيف العمال فى المشروعات العامة لا تحكمها الموازنة بين الأجر الحدى والإيراد الحدى للانتاجية للعمال ، فحسب وإنما قد يمثل إستخدام العمال

هدفاً اجتماعياً إلى جانب الأهداف الاقتصادية الأخرى، ومتى تم توظيف العمال، فانهم يخضعون لقواعد تنظيم ترقياتهم ومكافآتهم وعزلهم .

ومع ذلك فإن من المهم أن نشير إلى أن المشروع العام شأنه فى ذلك شأن المشروع الخاص يجب عليه الالتزام بقاعدة الانتاجية الحدية التى تعنى الانتاج بأقل تكلفة ممكنة . وكلما اقترب المشروع العام من تحقيق هذه القاعدة ، كلما اقتربت الاشتراكية من تحقيق هدفها المنشود .

الفصل الخامس والعشرون

الريـــع

١ — معنى الريع :

كلمة الريع هي ترجمة للكلمة الانجليزية Rent وهي تعني في اللغة الانجليزية الدارجة أي مبلغ يدفع بانتظام عن تأجير سلعة ما . بينما تعني الكلمة في المعنى الاقتصادي المبالغ التي تدفع لخدمات عوامل الانتاج التي يكون عرضها عديم المرونة . وأهم عامل من عوامل الانتاج تنطبق عليه هذه الصفة هي الأرض . ومن هنا تعلقت هذه الكلمة بعائد الأرض .

والريع بالمعنى العادي يمثل المدفوعات التي يتلقاها أصحابها نظير تأجيرها للغير كايجار المنزل مثلا . هذه المدفوعات تشمل جزءاً يمثل ريع الأرض المقام عليها المنزل ، وجزءاً آخر يمثل مدفوعات عن أشياء أخرى هي العائد على المبالغ التي استثمرت في بناء المنزل . أي أن ايجـــار المنزل يمثل ريع الأرض وفائدة عن المبالغ المستثمرة .

وإذا كان الأمر كذلك بالنسبة للريع في المعنى العادي ، فإن الأمر يختلف بالنسبة للريع في المعنى الاقتصادي ، إذ أنه يأخذ في الحسبان فقط المدفوعات إلى أصحاب الأرض عن استخدام خدمات هذه الأرض . ومن هنا يجب استبعاد الفائدة عن رأس المال المستثمر في المباني بواسطة المالك قبـــل احتساب الريع الاقتصادي . والسبب في هذا التفكير هو ماجرى عليه العرف الانجليزي قديما من قيام المالك باعداد المعدات الثابتة كالمباني والأسوار على نفقته الخاصة .

ومن هنا كان جزء من الإيجار الذى يدفعه المستأجر يشمل فى الحقيقة الفائدة على رأس المال المستثمر ، بينما الجزء الأكبر من هذا الايجار يدفع للمالك لكونه مالكا للارض .

وكثيرا ما كان يطلق على هذا الجزء الاخير بالفائض لان صاحب الأرض كان يحصل عليه دون أى مجهود ، أو نشاط من قبله يجعله صاحب حق فيه .

٢ — نظرية ريكاردو فى الريع

يعتبر ريكاردو أول باحث إقتصادى قام بتحليل طبيعة الريع ، كما أنه فتح الباب لمناقشة هذا الموضوع الحيوى منذ أوائل القرن التاسع عشر .

فقد لاحظ ريكاردو أن الحروب النابليونية وتزايد السكان أدت إلى زيادة الطلب على المواد الغذائية مما ترتب عليه إرتفاع أثمانها إرتفاعا كبيرا وترتب على إرتفاع هذه الأثمان إرتفاع الريع الذى يتقاضاه الملاك . وبدأت الانظار كلها تتجه إلى ملاك الاراضى على أنهم يجنون أرباحا ضخمة على حساب الاضرار التى تحيق بالشعب .

وكانت هذه النظرية الإستغلالية لأصحاب الاراضى من بين الاسباب التى أدت بآدم سميث A. Smith إلى أن يعلق علـى مسلك أصحاب الاراضى بأن الملاك يحبون ككل الناس أن يحصدوا ثمار مالم يزرعوا (١). غير أن آدم سميث وإن كان أطلق هذه الصفة على أصحاب الارض ، وبالرغم من أن هذا التعليق يجافى الصواب فى استعمال اللغة ، إذ أن الحصاد مجهود وعمل فهو لم يفسر لنا لماذا يتقاضى أصحاب الارض هذا الريع . بينما قام ريكاردو بتقديم تفسير الريع بالنسبة للاقتصاد القوى

(١) A. Smith An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations chap. 6

كوحدة واحدة .

وقد بنى ريكاردو نظريته فى الريع على الأسس التالية (١) :

أولا) أن الريع هو عائد إستخدام قوى الأرض الأصلية التى لا تهلك .

ثانيا) أن الريع المرتفع ليس علامة على كرم الطبيعة ، بل هو على العكس دلالة على شح الطبيعة .

ثالثا) ترتبط النظرية بقانون تناقص الغلة ، وتتصل بنظريته فى القيمة على أساس العمل وتفسيره بأن « القيمة تتوقف على تكاليف الانتاج إما فى ذلك الربح » .

وقد ذهب ريكاردو إلى أن السبب الوحيد الذى من أجله ينشأ الريع هو إختلاف الأرض من حيث الخصوبة والموقع ، وهذا ما أطلق عليه ريكاردو بالريع التفاضلى

ولشرح فكرة ريكاردو فى الريع التفاضلى نتعرض أولا لإختلاف الخصوبة ثم إختلاف الموقع .

أولا : إختلاف الخصوبة :

نفرض فى هذه الحالة أن الاراضى التى يملكها المجتمع ليست على درجة واحدة من الخصوبة . أى أنها لا تدر كمية واحدة من الناتج باستخدام حجم معين من عوامل الإنتاج الاخرى . فهناك أراضى خصبة جدا يعود إستغلالها بناتج كبير ، وأراضى متوسطة الخصوبة يعود إستغلالها بناتج أقل ، وأراضى ثالثة أقل خصوبة

(١ Stoniter and Hague : Ibid. 275

وهكذا كما يتضح من الجدول الآتى .

جدول رقم (٣٦)

درجه الخصوبه	كمية الناتج بالاردب	ثمن الاردب	الايراد الكلى قيمه الانتاج الكلى	التكاليف الكلية	الريع
	الاردب	جنيه	جنيه	جنيه	جنيه
المرتبة الأولى	٢	٦	١٢	٦	٦
« الثانية	١ر٥	٦	٩	٦	٣
« الثالثة	١	٦	٦	٦	٠
« الرابعة	½	٦	٣	٦	—٣

الفروض

١ — هذا الجدول يمثل درجات متفاوتة من الخصوبة ، وهذا يعنى أن انتاجية الأرض متفاوتة .

٢ — نفترض وجود المنافسة الكاملة بين المزارعين وكذلك فى سوق السلعة.

٣ — التكاليف الكلية تمثل الاتفاق على رأس المال والعمل والخبرة التنظيمية أى أنه يمثل التكاليف بما فى ذلك الربح العادى وهـــو يساوى ٦ جنيه بالنسبة للفدان الواحد .

النتائج :

على أساس الفروض السابقة يمكن أن نستخلص أن الأرض الأولى تزيد فيها

الايرادات عن التكاليف الضرورية بمقدار ٦ جنيه ، ولكن هذا الفائض يقل بقلة الخصوبة. فالأرض الثانية تحصل على فائض قدره ٣ جنيه، بينما الأرض الثالثة لا تحصل على فائض على الاطلاق لأن اجمالى الايرادات يساوى اجمالى التكاليف. هذه الارض هى الأرض الحدية ، إذ نظرا لزيادة تكاليف الزراعة عن الإيراد الكلى نجد أن الأرض الرابعة لا تستغل . ولهذا يلاحظ من الجدول أن الفائض سالب (- ٣).

من ذلك نجد أن إختلاف الخصوبة يؤدى إلى اختلاف الفائض الذى يطلق عليه الريع التفاضلى أو الريع الفرقى Differential Rent كما يلاحظ أن الأرض الحدية Marginal Land تغطى فقط التكاليف الضرورية للانتاج بما فى ذلك الربح .

هذا الريع الفرقى الذى يحصل عليه المزارعون لن يلبث أن يتحول فى النهاية إلى ملاك الأراضى ، نظرا لأن وجود مثل هذا الفائض من شأنه أن يحرك الرغبة عند المزارعين لاستغلال هذه الأراضى . ونتيجة لاستمرار التنافس بين المزارعين سوف يتمكن أصحاب الأراضى من المطالبة عند انتهاء عقود الايجار بمبالغ أكبر لتجديد الايجار . وبهذا الشكل سوف يؤدى كل ارتفاع فى الايجار إلى اقتطاع هذا الفائض من المزارعين وتحويله إلى أصحاب الأراضى . أى أن هذا الفائض الذى حصل عليه المزارعون نتيجة لاختلاف الخصوبة سوف يتحول فى النهاية ، وفى الفترة الطويلة إلى ريع لمالك للأرض ، ولا يبقى للزارع إلا الربح العادى ، وهو الربح الذى يكفى - فرضا - ليقوم المزارعون باستغلال مواردهم فى الزراعة .

ثانيا : الاختلاف فى الموقع

كما تختلف الأراضى من حيث الخصوبة فانها تختلف أيضا من حيث قربها من السوق ، وفى هذه الحالة تتساوى الايرادات الكلية ، وتختلف التكاليف الكلية ،

ويؤدى الفرق بين الإيراد الكلى والتكاليف الكلية إلى وجود فائض كما يتضح من الجدول الآتى :

جدول رقم (٣٧)

درجة القرب من السوق	كمية الناتج بالاردب	ثمن الوحدة	الايراد الكلى قيمه الناتج الكلى	التكاليف الكلية للزراعه	للنقل		الريع
قريبة	٢	٥	١٠	٦	٢	٨	٢
بعيدة	٢	٥	١٠	٦	٣	٩	١
نائية	٢	٥	١٠	٦	٤	١٠	صفر

من هذا المثال والمثال السابق نلاحظ أن الريع هو الفائض فوق التكاليف الضرورية لإنتاج المحصول ، وبالتالى لا يشترك فى تحديدالثمن ، بل بالعكس هو نتيجة للثمن إذ نجـد أن إرتفاع الريع أو انخفاضه إنما يرجع إلى ارتفـــاع أو إنخفاض الثمن الذى تباع بـه الوحدة من السلعة المنتجة . فى المثالين السابقين لو فرضنا إرتفاع الثمن فان قيمةالناتجالكلى سوف يرتفع ، ونظراً لانالتكاليف الكلية ثابتة إذ أنها تتحدد مستقلة عن الثمن ، فإن الفائض يزيد ، وهـذا معناه زيادة الريع ، وبالعكس إذا انخفض الثمن فان الريع سوف يقل .

٣ ـ الانتقادات التى وجهت إلى نظرية ريكارد فى الريع التفاضلى

١ ـ وصف ريكاردو قوى الأرض الانتاجية بأنها قوى أصلية لا تهلك وصف غير دقيق . فاذا كان الاهمال فى الصيانة يؤدى إلى تدمير قدرة الأرض الإنتاجية ، فان العناية بالارض والاكتشافات العلمية التى يسعى وراءها الانسان

كل يوم من شأنها أن تزيد من هذه القدرة الإنتاجية .

٢ — إن الريع التفاضلى لا يقتصر فقط على الأرض ، وإنما يمتد إلى عوامل الإنتاج الأخرى التى توجد فيما بين وحداتها المختلفة فروق طبيعية فى الكفاية الإنتاجية ، كمنصر العمل مثلا . فالأفراد ذوى المواهب الممتازة يحصلون على مكاسب أكبر من مكاسب الأفراد العاديين . والفرق بين مكاسب الفئة الأولى والفئة الثانية يمثل بلا شك ريعا ، شأنه فى ذلك شأن الريع الذى تحصل عليه الأرض الأكثر خصوبة بالمقارنة مع الأرض الأقل خصوبة . ويسمى الريع الذى يحصل عليه عنصر العمل فى هذه الحالة بريع المقدرة الشخصية Ability Rent

٣ — تقرر النظرية الريكاردية أن الاراضى الأكثر خصوبة تحصل على ريع أكبر من ريع الأراضى الأقل خصوبة ، وهذا لا يعتبر تفسيرا لنشأة الريع ، وإنما هو تفسير لتفاوت الريع .

إن وجود الفروق بين خصوبة الأراضى الزراعية ليست كافية فى حد ذاتها على حصول الأراضى المختلفة على ريع . فاذا ماتوافرت الأراضى . وأصبحت غير نادرة بالنسبة للطلب عليها ، فانها لا يمكن أن تحصل على ريع مهما كانت درجة خصوبتها .

إذن فليس بمجرد إختلاف الخصوبة هو السبب فى نشأة الريع ، إنما الندرة هى فى الحقيقة السبب الرئيسى فى الحصول على الريع .

٤ — ريع الندرة

الفروض

نفرض فرضا مبسطا لشرح النظرية وهو أننا بصدد جزيرة أكتشفت حديثا

ذات خصائص معينة كالآتى :

١ - مساحة الجزيرة محدودة وهذا شىء طبيعى .

٢ - جميع القطع المكونة للجزيرة متجانسة فى الخصوبة ، وليس لفدان على آخر ميزة من حيث الموقع .

٣ - أرض الجزيرة مخصصة فقط للزراعة أى ليس لها استعمال آخر غير الزراعة .

٤ - أنها تنتج محصولا واحدا فقط وليكن القمح .

٥ - ملكية هذه الجزيرة موزعة بين عدد كبير من الملاك ، معنى ذلك وجود المنافسة بين الملاك وعدم وجود الاحتكار .

٦ - الملاك ورثة ، وهم لا يريدون زراعتها بأنفسهم ، وليس لديهم نية بيعها كما لا يمكنهم شراء أراضى جديدة .

٧ - الملاك غائبون عن الجزيرة أى لا يسكنون الجزيرة وإنما يسكنون فى مناطق أخرى .

لا شك أن هذه الفروض تحكمية ، ولكنها ضرورية لتبسيط المشكلة الاقتصادية حتى يمكن أن نصل منها إلى نظرية كاملة ، فى حالة الزراعة الخفيفة والزراعة الكثيفة .

أولا : فى حالة الزراعة الخفيفة

نبدأ مناقشتنا بأن نفرض :

١ - وجود مزارع واحد وفد إلى الجزيرة ويريد احتراف الزراعة .

٢ - أول ما يلزمه حينذاك عامل إنتاجى واحد مثلا فى العمل، وهو بشخصه

يمثل هذا العنصر .

٣ ـ يحتاج إلى عامل آخر يتعاون معه لكى يبدأ الإنتاج ، وتمثل الأرض هذا العنصر الثانى .

٤ ـ ونفرض كذلك أنه جاء مزودا ببعض الآلات الزراعية ، وهذا يمثل عنصر رأس المال .

هذا من ناحية العرض .

ومن ناحيـــة الطلب .

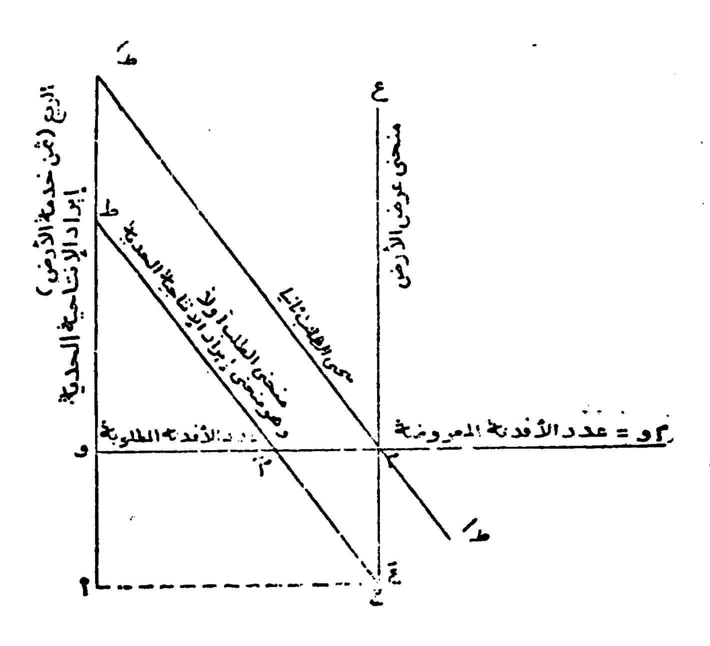
نفترض أنه ينتج لسوق عالمية تسودها المنافسه الكاملة ، بمعنى أن سوق هذه الجزيرة يمثل جزءاً ضئيلا من العرض الكلى ، وفى هذه الحالة ثمن المحصول سيكون ثمناً ثابتاً .

فى هذه الجزيرة سيجد هذا العامل الأوحد نفسه مضطراً لزراعة الجزيرة كلها ، ولوجود المنافسة الكاملة بين الملاك ، فهو سوف لا يدفع ريعا للأرض التى يريد زراعتها ، لأنه لو أراد مالك منهم أن يجبره على دفع ريع ، فسوف ينتقل إلى أرض جاره لزراعتها مجانا . فكل الملاك كما افترضنا لا يريدون زراعة الأرض بأنفسهم ، ولذلك سوف تعمل المنافسة بين الملاك على جعل ثمن خدمة الأرض مجانا أى صفر .

ويستمر المزارع فى إضافة وحدات جديدة من الأرض، إلى أن يصبح إيراده الحدى الصافى مساويا لثمن خدمة الأرض أى صفر . أو بعبارة أخرى يستمر المزارع فى إضافة وحدات جديدة من الأرض حتى تصبح قيمة الناتج الحدى مساوية للتكلفة التى يتحملها فى إيجار هذه الأرض ، وهنا تكون الزراعة قد وصلت إلى الحد

النهائى فى الزراعة الخفيفة Extenstive Margin of Cultivation

ويمكن توضيح ذلك بيانيا على النحو الآتى :



شكل رقم (٨٦)

فى هذا الشكل المنحنى ط ط يمثل الطلب على خدمات عنصر الانتاج الارض وهو فى الوقت نفسه يمثل منحنى إيراد الانتاجية الحدية للارض فى الجزء الهابط منه بالنسبة لذلك المزارع الوحيد فى الجزيرة و(ع ع) يمثل منحنى عرض الأرض وهو خط

(1) Stonier and Hague, Ibid p. 278.

رأسي عمودى على المحور الأفقى وبذلك يدل على ثبات الكمية وهى و م بمعنى أن عرض الأرض عديم المرونة كما جاء فى فروض النظرية .

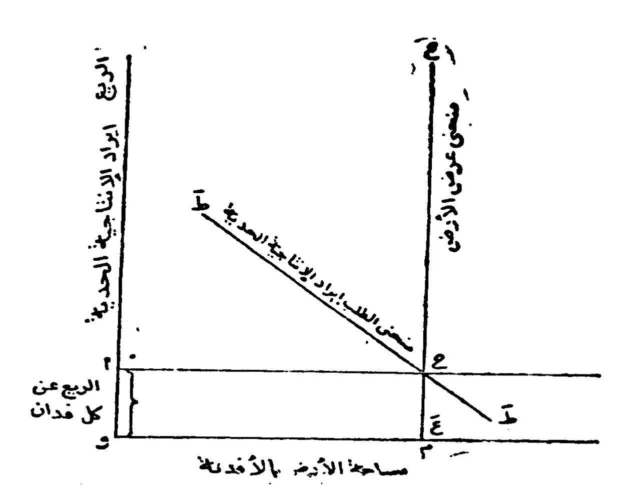
عند منحنى الطلب ط ط ليس هناك ثمن لخدمات الأرض ، إذ لو أريد زراعة الأرض كلها وهى تمثل و م فدانا لتعين على أصحاب الأرض أن يدفعوا هم إلى المزارع و أ = م ع من النقود ثمنا ليدفعوه إلى زراعة الأرض .

ولما كان ذلك من غير المعقول عملا فإن المزارع سيكتفى بزراعة و م .

٥ - نفترض بعد ذلك أن نجاح هذا المزارع دفع مزارعين جدد إلى هذه الجزيرة وسنفترض أن المزارعين الجدد على نفس القدر من الكفاية الإنتاجية . فى هذه الحالة طالما أن عدد المزارعين لم يصبح من الكبر حتى يتمكنوا من زارعة أرض الجزيرة كلها فلن يكون هناك مبررا لدفع ريع لأصحاب الأراضى لوجود المنافسة الكاملة بين أصحاب الأراضى ، هذا الريع لا شك سوف يكون أكبر من الصفر.

٦ - ولكن عند ما تزرع الجزيرة كلها ويزيد عدد المزارعين سوف يكون هناك عدد من المزارعين بلا أرض ، وطالما أنهم راغبون فى زراعة الارض فى هذه الحالة سوف يكونون على استعداد لدفع مقابل لكى يحصلوا على أرض لزراعتها وهنا سوف يتقاضى أصحاب الارض ريعا ممن يرغب فى استئجار الارض لزراعتها وهذا يؤدى بدوره إلى أن يدفع كل المزاعون ريعا واحدا قدره (و ا) لتجانس الارض . ولوجود المنافسة الكاملة بين أصحاب الاراضى فإن هذا الريع لا شك سوف يكون أكبر من الصفر .

ويصبح كل مزارع فى هذه الحالة يزرع تلك الكمية من الارض التى يتساوى عندها الإيراد الحدى للانتاجية (قيمة الناتج الحدى لوجود المنافسة الكاملة) مع الريع (التكلفة الحدية) عند النقطة ح . والفرق بين هذه الحالة والحالة السابقة هى أن كل مزارع سوف يزرع مساحة أقل مما كان يزرعه فيما سبق . والشكل التالى يبين ظهور الريع .



(شكل رقم ٨٧)

فى هذا الشكل نقطة التوازن (ح) والريع عن كل فدان و ا وهو يمثل خط مستقيم لوجود المنافسة الكاملة .

النتيجة :

١ - كل مزارع على حدة سيجد من مصلحته أن يستعمل مساحة أقل مما كان يستعمله قبلا عندما كانت الأرض سلعة حرة .

٢ - زيادة عدد المزارعين الأكفاء ، وإن كان قلل من مساحة الأرض التى يستخدمها كل منهم على حدة ، فان الإيراد الحدى للانتاجية عند كل مزارع تساوى الإيراد الحدى للانتاجية عند الآخرين ، وهى تساوى الريع الذى يجب أن يدفعه عن كل فدان مما يجعل المزارعين يزرعون مساحات متساوية

ثانيا – فى حالة الزراعـة الـكثيفة

درسنا هنا مشكلة الريع من وجهة نظر المزارع الفرد الذى يقرر كم من الأفدنة سوف يزرع . أى أننا درسنا الحـد التوسعى للزراعة . والآن نريد أن نـدرس مشكلة الريع من وجهة نظر الحد التعمقى للزراعة .

أى أننا نريد أن نعرف كيف يحاول الفرد أن يقرر كم من ساعات العمل يريد أن يعمل فى الأرض . أو بعبارة أخرى كم من وحدات العمل ووحدات رأس المال يجب أن تستخدم مع الأرض باعتبارها عنصراً ثابتا .

ثم نفرض أن كل وحدة من العمل هى ساعة زمنية من العمل بمساعدة مقدار معين من رأس المال .

الفروض :

١ – العامل الثابت يمثل مساحة محدودة من الأرض .

٢ – العامل المتغير يمثل وحدات معينة من العمل مع مقدار ثابت من رأس المال

٣ – توفر المنافسة الكاملة فى سوق عـوامل الإنتاج وفى سوق السلعة ، بمعنى أن التكاليف المتوسطة = التكاليف الحدية وقيمة الناتج الحدى = الايراد الحدى للانتاجية .

٤ – ويقتضى هذا تجانس الكفاية الانتاجية لعوامل الانتاج المتغيرة وثبات ثمن الوحدة من السلعة المنتجة .

فى ظل هذه الفروض يمكن وضع الجدول الآتى :

جدول رقم (٣٨)

وحدات العمل ورأس المال العامل المتغير	الناتج الحدى المادى	ثمن الوحدة من الناتج	قيمة الناتج للانتاجية أ ٠ ح	الانفاق على كل وحدة من العمل ورأس المال ت ٠ = ت ح	الفائض
		جنيه	جنيه	جنيه	جب
الاولى	١	٥	٥	٢٥	٢٠-
الثانية	٤	٥	٢٠	٢٥	٥-
الثالثة	٨	٥	٤٠	٢٥	١٥
الرابعة	١٢	٥	٦٠	٢٥	٣٥
الخامسة	١٥	٥	٧٥	٢٥	٥٠
السادسة	١٢	٥	٦٥	٢٥	٤٠
السابعة	١٠	٥	٥٠	٢٥	٢٥
الثامنة	٨	٥	٤٠	٢٥	١٥
التاسعة	٥	٥	٢٥	٢٥	٠
			٣٨٠	٢٢٥	١٥٥

ملاحظات على الجدول

١ - يرجع تزايد الناتج الحدى المادى فى المرحلة الأولى ثم تناقصها فى المرحلة الثانية إلى قانون تناقص الغلة .

٢ - يستمر المزارع فى إضافة وحدات من العنصر المتغير إلى أن يصل إلى تلك الوحدة التى سوف تغل له دخلا يساوى تماما ما تتكلفه ، أى نقطة تعادل الإيراد الحدى للانتاجية مع التكلفة الحدية ، وهذه هى الوحدة الحدية .

٣ - الوحدات التى تكون داخل الحد Intra-Marginal هى التى يدفع منها الريع لأن إيراد الانتاجية الحدية لها أكبر من التكلفة الحدية . وتعمل المنافسة بين المزارعين على نقل ذلك الريع تدريجيا من أيديهم إلى أيدى الملاك .

٤ - الوحدة الحدية لا تساهم بشيء من قيمة هذا الريع، وإذا كان من الممكن إستخدامها فى العمل .

٥ - عندما يتحقق التعادل بين الإيراد الحدى للانتاجية والتكلفة الحدية تكون الزراعة قد وصلت إلى الحد الكثيف .

٦ - الريع يساوى الفرق بين قيمة الناتج الكلى والتكاليف الكلية عند الحد الكثيف . وفى هذا الجدول قيمة الناتج الكلى ٣٨٠ جنيها والتكاليف الكلية ٢٢٥ جنيها ،

∴ الريع = ٣٨٠ — ٢٢٥ = ١٥٥ جنيها .

٧ - إذا ارتفعت الكفاية الإنتاجية يزيد الناتج الحدى المادى ، وهذا بدوره سوف يعمل على زيادة الحد التعمقى للزراعة ، حتى يتعادل إيراد الإنتاجية الحدية مع التكاليف الحدية .

وعلى ذلك فلكى يحقق المزارعون أقصى ربح ممكن لهم فانهم يسلكون إحدى سبيلين :

أولا : عند كل مستوى من الريع لابد أن يزرعوا مساحة من الارض كافية للوصول إلى الحد التوسعى للزراعة .

ثانيا : إذا كانت مساحة الأرض محدودة بالنسبة لهم ، فعند منحنى عرض العمل الذى يواجههم سوف يستخدمون وحدات من العمل ورأس المال إلى الحد التعمقى للزراعة بالقدر الكافى الذى يوصلهم .

خلاصة :

يمكن أن نجمل النتائج الاساسية التى توصلنا إليها من المناقشةالسابقة فيما يلى :

أولا : حيث أننا افترضنا ابتداء أنمساحة الارض محدودة، أى أن العرض عديم المرونة ، فان أى تغير فى الريع مهما زاد لن يساعد على زيادة مساحة الأرض الموجودة .

وعلى أساس الفروض التى قدمناها وهى تجانس الخصوبة والموقع والمنافسة الكاملة بين الملاك والمستأجرين ، فان جميع المزارعين يتعين عليهم دفع ريع متساو وهو يتحدد بمقدار الطلب على الأرض ومقدار المعروض منها .

ثانيا : أى تغيرات فى الريع إنما تحدث نتيجة لإحدى أمور ثلاث :

١ — إذا ظل ثمن المنتج وانتاجية الأرض ثابتتين، فان الريع سوف يرتفع إذا زاد عدد المزارعين .

٢ — إذا ظلت مساحه الأرض وانتاجيتها الحدية ثابتتين ، فان الريع سوف

يرتفع إذا زادت أثمان منتجات الأرض .

٣ — إذا ظلت أثمان المنتجات ومساحة الأرض ثابتتين ، فان الريع سوف يرتفع إذا زادت الإنتاجية الحدية للارض .

ثالثا : هذا النوع من الريع هو ريع الندرة . وهو ينشأ بسبب ندرة الأرض المتجانسة .

رابعا : الخاصية الأساسية لريع الندرة ، أنه بينما يؤدى ارتفاع أثمان خدمات عوامل الإنتاج الأخرى إلى زيادة المعروض من خدماتها ولو فى الفترة الطويلة ، فان ارتفاع الريع لا يؤدى إلى زيادة مساحة الأرض ، أى زيادة عرضها .

وعلى ذلك فالمكاسب الكبيرة التى تحصل عليها الأرض قد تظل موجودة ويحصل عليها ملاك الأراضى حتى فى الفترة الطويلة ، وهذا ما لا يتأتى بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى ، لأن زيادة مكاسب العناصر الأخرى سوف يؤدى إلى زيادة عرضها لمقابلة الطلب الجديد المتزايد عليها . هذه الخاصية المميزة للارض هى نتيجة لكون الأرض بصفة عامة جامدة العرض .

خامسا : فرض ضريبة على الريع لا يؤثر فى المساحة المزروعة ، لأنه ليس فى وسع أصحاب الأراضى تقليل مساحتها ، حتى ولو امتصت الضريبة كل الريع الذى يحصلون عليه .

٥ — الريع وايراد التحول :

على أساس فرضنا أن الأرض لا تصلح إلا لإستعمال واحد فقط ، يكون ثمن عرض الأرض صفراً ، لأنه ليس هناك فرصة بديلة لاستعمال الأرض غير عدم استعمالها وعند عدم استعمالها لا يحصل أصحابها منها على مكسب ما ، ومن ثم فان

ثمن عرضها لابد وأن يساوى صفرا ، من ذلك نجد أن جميع مكاسب الأرض فى المعنى الاقتصادى هى بمثابة فائض عن ثمن عرضها أى أنها تعتبر ريعا .

وعلى هذا الأساس من وجهة نظر الاقتصاد القومى كوحدة ، نظر ريكاردو إلى الريع على أنه فائض فوق التكاليف ، أى أن الريع لا يدخـــل فى تكاليف الإنتاج، وبالتالى فانه لا يشترك فى تحديد الثمن، لأن دفعه لايلزم لزراعة الأرض، كما أن عدم دفعه لا يؤدى إلى الامتناع عن زراعة الأرض كما سبق أن أوضحنا . أو بعبارة أخرى نظر ريكاردو إلى الريع بالنسبة للاقتصاد القومى كوحدة على أنه نتيجة وليس سببا لأثمان المنتجات الزراعية .

ولكن إذا أسقطنا فرض تخصص الأرض فى زراعة نوع واحد من المنتجات، وبدأنا مناقشة ثمن عرض الأرض بالنسبة لنوع واحد من الزراعة، فان ثمن عرض الأرض فى هذه الحالة لا يمكن أن يساوى صفرا .

فاذا فرضنا من وجهة نظر المنتج الفرد أن الأرض يمكنها انتاج محاصيل أخرى ، فلكى تبقى فى زراعة محصول ما لابد أن تربح من المكاسب مايمنع من زراعتها بمحصول آخر . ويمكن إيضاح هذه النقطة بالمثال الآتى :

إذا فرضنا أن زراعة الفـــدان بأى محصول معين وليكن القمح يدر دخلا للزارعين قدره ١٥ جنيها ، ولكن إذا كان فدان القطن يدر دخلا للزارع قدره ٢٠ جنيها، فإن الحد الأدنى اللازم لزراعتها قطنا أن يدر له الفدان ١٥ جنيها وإلا لتحول عنها إلى زراعة أخرى . هذه الخمسة عشر جنيها تعتبر فى هذه الحالة إيراد تحول بالنسبة للأرض ويكون الريع حينئذ خمسة جنيهات .

وإذا فرضنا كنتيجة لحدوث تنمية اقتصادية أن زاد الطلب على القمح وهو

المحصول التالى فى الأهمية للقطن بحيث أصبح من الممكن لمزارعى القمح أن يدفعوا ٣٠ جنيها لزراعة الفـــدان قمحا بينما مزارعو القطن مازالوا يعرضون ٢٠ جنيها لزراعة الفدان قطنا ، فان الأرض فى هذه الحالة سوف تنتقل إلى زراعة القمح بدلا من زراعة القطن .

ومن وجهة نظر زراعة القمح سوف يكون إيراد التحول بالنسبة لكل فدان ٢٠ جنيها لكى تمنع الفدان من التحول من زراعة القمح إلى زراعة القطن ويكون ريع الفدان فى هذه الحالة ١٠ جنيهات وهو الفرق بين إيراد التحول (٢٠ جنيها) والمبلغ الذى يدره الفدان (٣٠ جنيها) بزراعته قمحا .

ومن هنا نجد أن إيراد التحول يدخل فى تكاليف الانتاج ، ويصبح تعريف الريع من وجهة نظر صناعة معينة هو :

« الريع هو ذلك الفائض الذى يزيد عن المبلغ الواجب دفعه لبقاء العنصر الانتاجى فى صناعة ما » .

وعلى ضوء فكرة إيراد التحول من السهل أن نتبين أن الأرض التى يكون عرضها عديم المرونة بالنسبة للاقتصاد القومى كوحدة (مما يجعل العائد الذى تحصل عليه ريعا) من الممكن أن يصبح عرضها تام المرونة من وجهة نظر صناعة ما بالذات ، وبالتالى من الممكن ألا تكسب ريعا على الإطلاق من وجهة نظر هذه الصناعة .

معنى هذا أن إيراد التحول بالنسبة للاقتصاد القومى كوحدة سيكون صفرا ، وتصبح كل المكاسب ريعا ، هذا ما أراد ريكاردو اظهاره فى نظريته للريع التفاضلى . بينما من وجهة نظر المزارع الفرد نجد أن الأرض لها تكلفة كأى عنصر آخر من عناصر الانتاج التى تستخدمها ، فاذا لم يدفع الريع عن كل فدان كما تقدره المنافسة بين أصحاب الأراضى

والمزارعين الآخرين ، فان الأرض سوف تنتقل إلى مزارع ثالث .

وعلى ذلك فبالنسبة للزارع الفرد سوف يكون الريع كله نفقة أى تكلفة بقاء الأرض فى حوزته وعدم تحولها إلى حوزة فرد آخر .

شبه الريع :

فى الفترة القصيرة لا يتجاوب عرض جميع عوامل الإنتاج تجاوبا كاملا مع التغيرات فى أثمانها ، وعلى ذلك فهناك شيء من التشابه فى الفترة القصيرة بين عوامل الإنتاج ذات العرض غير تام المرونة . غير أن بعض عوامل الإنتاج المتخصصة كالآلات مثلا تختلف فى الفترة الطويلة عن الأرض فى أنه يمكن زيادة العرض منها بنسبة كبيرة .

فالآلات تخلقها مجهـــودات الإنسان ، أو عمله ، أما الأرض ، فهى ليست من خلق الإنسان ، أو عمله ، بل هى هبة من هبات الطبيعة ، ولذلك لا يستجيب عرض الأرض فى الفـــترة الطويلة إلى زيادة الطلب ، فى حين يستجيب عرض الآلات فى خلال هذه الفترة لزيادة الطلب عليها .

وعلى ذلك ففى الفترة الطويلة سوف تكسب الأرض ريعا ، فى حين لا تكسب الآلات طالما كانت هناك منافسة إلا ما يكفى فقط لاستمرار وجودها .

ولكن فى الفترة القصيرة لا يوجد أى فرق بين مكاسب الأرض ومكاسب الآلات لان زيادة الطلب عليها سوف يفشل فى جعل العرض يتجاوب مع تلك الزيادة ، ومن هنا تتشابه الآلات مع الأرض فى أن مكاسبها تقترب من شيء كالريع عندما يزيد الطلب عليها فى الفترة القصيرة .

ويسمى هذا الفائض الذى تكسبه عناصر الإنتاج (الممكن إعادة انتاجها فى الفترة الطويلة بشبه الريع Quasi Rent .

هذا الفائض يختفى فى الفترة الطويلة عندما يتم انتاج مثيلات لها فى المستقبل.

وقد استعمل مارشال اصطلاح شبه الريع ليصف به العائد الذى تكسبه عناصر الانتاج من هذا النوع تمييزا لها عن مكاسب الارض ودلالة على أنها مكاسب مؤقتة تختفى فى الفترة الطويلة .

وعلى الرغم من أنه ليس فى الامكان ايجاد تعريف دقيق شامل لشبه الريع فانه يمكن تعريفه اجمالا بأنه .

« العائد الذى تكسبه الآلات وما فى حكمها فى الفترة القصيرة مطروحا منه تكلفة بقائها صالحة للاستمرار فى العمل فى خلال هذه الفترة » .

وإذا كان الجزء اللازم لاصلاحها والعناية بها لتستمر فى انتاجها فى الفترة القصيرة يعتبر جزءاً من التكاليف المتغيرة ، فان شبه الريع لا يعتبر جزءاً من التكاليف المتغيرة ، وإنما هو فائض فوق هذه التكاليف ، ولكنه يتحول فى الفترة الطويلة ليصبح عنصرا من عناصر التكاليف .

ويتوقف حجم هذا الفائض على زيادة مكاسب الآلات فى الفترة القصيرة عن تكاليف صيانتها فى نفس الفترة .

ويأخذ حكم الآلات فى هذا الصدد المنازل أثناء الحروب ، وكذلك فى فترات التنمية . وكذلك خدمات السفن التجارية والخبرات الفنية فى حالة زيادة الطلب المفاجىء عليها .

الفصل السادس والعشرون

الفائدة

١ - مقدمة :

المميز الأساسى لرأس المال عن عنصرى الأرض والعمل أنه من صنع الإنسان بالتعاون مع الطبيعة ويستخدم تعبير رأس المال لوصف تلك الوسائل الإنتاجية التى يقوم الإنسان بصنعها بمحض إرادته لاستخدامها فى الانتاج فى المستقبل . وأهم أنواع الأصول الرأسمالية الآلات والمصانع والسكك الحديدية وغيرها . . فرأس المال إذن ينفرد بين جميع العوامل الإنتاجية من حيث أن الإنسان يتحكم تحكما كاملا فى صنعه (١) .

بعد أن عرضنا لتعريف رأس يمكن أن نعرف الفائدة بأنها المبلغ المستحق على مبلغ معين أقرض لفترة معينة (هى سنة عادة). وسعر الفائدة هى النسبة المئوية لمقدار الفائدة منسوبا إلى المبلغ الأصلى كأساس . فاذا كان مبلغ القرض ١٠٠ جنيه وفى نهاية العام الأول أصبح ١٠٣ جنيه بإضافة الفائدة فان سعر الفائدة يكون معادلا ٣٪ .

ولم يحظ موضوع اقتصادى بكثير من الجدل والنقاش مثلما حظى موضوع الفائدة ومشروعيتها منذ أقدم العصور . فالربا والفائدة لفظان مترادفان فى أفكار القدامى منذ عصر اليونان . فأرسطو قد هاجم الربا فى كتابه «السياسة» لأن النقود فى رأيه لاتلد فهى عقيمة فكيف يأتى للمقرض أن يحظى بالمزيد على ما أقرض .

---

(١) Stonier & Hague, A Text Book of Economic Theory, London, 1927. P. 299.

وكان ضيق فرص الاستثمار فى ذلك الوقت يمد هذا الرأى بشىء من القوة ، فالاقتراض كان لسد الرمق ،أى لشراء سلع استهلاكية لأفرادهم فى أشد الحاجة إليها.

على أن الحياة العادية فى تطورها المستمر رفعت من قيمة الماديات ،فأصبح النظر إلى تقاضى الفائدة أمرا ممكنا فى أحوال كثيرة ، وتطورت الأفكار بخصوص الفائدة على أساس أن المقترضين فى النظام الحالى هم المستثمرين ومن ثم تغير غرض القرض فأصبح للانتاج بعد أن كان قاصراً على الاستهلاك .

٢ - أصل الفائدة

يتفاوت الافراد فى قدرتهم على جمع الثروة فاذا قام بعض الأفراد بحرمان أنفسهم من بعض متع الحياة ، وجمعوا ثروة مافانه يكون من حقهم الحصول على فائدة مافى مقابل اقراضها للغير . ويمكن تصنيف الغير فى الفئات الآتية :

١ - الأفراد الذين يريدون شراء سلع إنتاجية ،قبل أن يقوموا بتدبير الثروة. ولذلك فانهم يكونوا مستعدين لدفع فائدة فى مقابل الانفاق قبل الحصول على الدخل.

٢ - الحكومة .فى بعض الأحيان تقترض الحكومة لأسباب مختلفة وهى لذلك تكون راغبة فى دفع فائدة للحصول على هذه الأموال .

٣ - المؤسسات التجارية ترغب فى الاقتراض للقيام بالانتاج.

والذى يهمنا فى تحليل الفائدة هو اقتراض المؤسسات التجارية لرأس المال النقدى .

وفى كل الاحوال فان سعر الفائدة يدفع أصلا لا للاقتراض فى حد ذاته وإنما يدفع فى مقابل الحرمان من الأموال السائلة التى يحتفظ بها المدخر والتى يمكن أن يستخدمها بنفسه ولكنه يتنازل عنها للغير. وقد نشأ الاقتراض التجارى بسبب أن

الإنتاج أصبح للسوق وليس للاستهلاك المباشر . فإذا كان المنتج كما كان يحدث من قبل ينتج بناء على طلب أو يبيع إنتاجه فى نفس الوقت الذى ينتجه فإنه لن تكون هناك حاجة إلى رأس المال ، لان العملية الانتاجية تمول نفسها بنفسها فى الحال . فى الوقت الحاضر بعد أن تطور النظام الإقتصادى أصبح من الضرورى مرور وقت من الزمن بين شراء المستخدم وبيع المنتج النهائى فى السوق . أضف إلى ذلك أن النظام الاقتصادى الحديث يقوم على استخدام المعدات الرأسمالية والقوى العاملة بكفاءة . وحيث أن هذه العوامل يبدأ استخدامها فى فترة ماوتأتى بحصيلة إنتاجها فى فترة تالية ، فإن الأمر يقتضى توافر قدر من الاستثمارات يستغرق فى العملية الإنتاجية من وقت بدىء تشغيلها حتى الحصول منها على عائد يتمثل فى بيع المنتج النهائى ، وخاصة فى النظام النقدى الذى يتعين فيه دفع أثمان عوامل الإنتاج بوحدات نقدية ومقدما . وحتى يمكن الحصول على رأس المال اللازم لإدارة المشروعات بمثل هذه الطريقة كان من الضرورى دفع « مقابل » للحصول على رأس المال . هذا المقابل هو عائد رأس المال فى مقابل التخلى ويطلق عليه الفائدة .

٣ — مبررات دفع الفائدة

مما سبق يظهر لنا أن هناك حاجة سواء أكان من جانب المستهلكين أو الحكومة أو المؤسسات التجارية للحصول على رأس المال للقيام بالانفاق قبل الحصول على الدخل والرغبة فى تمويل الأهداف التجارية باستخدام رأس المال النقدى لشراء السلع الرأسمالية اللازمة للانتاج تفسر لنا إلى حد كبير لماذا يكون دفع الفائدة ممكنا .

والسؤال الذى يتبادر إلى الذهن هنا ، بصرف النظر عما إذا كان الدفع ممكنا ، هو لماذا يكون الدفع ضروريا ؟

ويمكن أن نلخص الإجابة على هذا السؤال فيما يلى .

أولا – الفائدة ضرورة لازمة لإغراء الأفراد للتخلى عن النقود مؤقتا أو بعبارة أخرى للسماح للأفراد الآخرين والمؤسسات التجارية لاستخدامها فى الحال .

فالشخص الذى لديه ثروة فى شكل أصل سائل يكون أمامه ثلاث بدائل فهو يستطيع إما أن ينفقها على الإستهلاك ، أو يحتفظ بها فى شكل أصل سائل أو أن يجعلها ممكنة للاستخدام فى الإنتاج .

والقرار الذى يتخذه الفرد بين أن يدخر أو لا يدخر لايعتمد فقط على مجرد العائد الذى يحصل عليه من المبالغ المدخرة . فالشخص لا يحصل على فائدة من مجرد ادخاره النقود ، ولكن الاحتفاظ بالثروة فى شكل أصل سائل يتيح له مزايا استخدامها فى الإنتاج . فالنقود فى هذه الحالة يمكن استخدامها مباشرة فى أى وقت ، كما أن خطر فقدها قليل . وعلى هذا الأساس فليس هناك ما يحمل الأفراد على المخاطرة بالإقراض ما لم يحصلوا على تعويض عادل . فالفائدة إذن تدفع لاغراء أصحاب الأمول للتخلى عن تفضيل السيولة ، أى تفضيل الاحتفاظ بالنقود وفى شكل أصل سائل .

ثانياً – ولتسهيل مهمة تحويل رأس المال النقدى من الأشخاص الذين يملكونه للأشخاص الذين يبحثون عن اقتراضه ، قامت مؤسسات مختلفة مثل البنوك .

وحيث أن هذه المؤسسات تتحمل بعض النفقات فى عملها هذا ، فإن الفائدة تعتبر ضرورية لتغطية جزء من هذه النفقات .

ثالثاً – كما ذهب الفكر الاقتصادى الحديث فى إيجاد تبرير جديد لتقاضى الفائدة على المال المقترض وهو أن فرص الاستثمار المربحة كثيرة فى عصرنا الحالى، مما يعطى

للمقرض الحق فى أن يأخذ ولو قليلا من الارباح التى شاركت أمواله التى أقرضها فى الحصول عليها وبذلك بدأ الفكر الاقتصادى الحديث يرى أن تقاضى الفائدة على رأس المال يعتبر مشروعا طالما أن المال المقرض يستغل فى عمليات إنتاجية تدر ربحا ، وبنوا مشروعية تقاضى الفائدة على حجج كثيرة منها أنه ثمن عادل لحرمان صاحب رأس المال من استعماله الحاضر من ناحية ومن ناحية أخرى ، على أساس عنصر المخاطرة الذى يلازم الإقراض من احتمال عجز المدين عن الوفاء ، أو لتغير قيمة النقود مما قد يؤدى إلى هبوط القوة الشرائية لها .

٤ ـ الطرق التى يمكن بها الحصول على الأرصدة القابلة للاقراض :

يتميز شرح موضوع تحديد سعر الفائدة بنوع من التعقيد بسبب وجود عدة طرق يمكن بها الحصول على الأرصدة القابلة للاقتراض .

فأولا ـ جزء كبير من رأس المال النقدى الذى يستخدم فى التوسع التجارى يمكن الحصول عليه من المصادر الداخلية ، وبصفة خاصة ، احتياطيات الاستهلاك والأرباح المحتجزة ، وهذه الأرصدة الداخلية لا تدخل نطاق السوق طالما أنها تستخدم بواسطة المؤسسة نفسها ، ولكن مع ذلك فانها تكون جزءا من العرض الكلى للارصدة القابلة للاقتراض . واستخدام المؤسسة هو احد عناصر الطلب على هذه الأرصدة ، ومع أنه ليست هناك فائدة تعاقدية تلتزم بها المؤسسة فانها تتحمل تكلفة الفائدة باستخدامها لهذه الأرصدة حيث يمكن إقراضها للآخرين .

ثانيا ـ هناك جزء كبير أيضا من رأس المال تحصل عليه المؤسسات باصدار الاسهم . فالسهم وإن كان لا يحمل التزاما بفائدة معينة لمن يقدم رأس المال بهذه

الطريقة فان مشترى الاسهم يوعد بنصيب من الارباح فى المستقبل إذا حصلت عليها المؤسسة . كما أن المؤسسة تقوم ببيع الاسهم فى بعض الاحيان للحصول على الأموال اللازمة ومن وجهة نظر المؤسسة ، كنشأة تجارية ـ مميزة عن أصحابها ـ فان تكلفة الحصول على الأموال من بيع الأسهم يتوقف على العائد الجارى للسهم.

افرض مثلا أن مؤسسة توزع ربحا قدره ٤ قروش للسهم الذى قيمته الإسمية ٨٠ قرشا . فاذا فرضنا أن توقعاتنا عن معـــدل الفائدة وثمن السهم لن يتغير فى الفترة القصيرة فان عائد السهم يكون فى هذه الحالة ٥ ٪ ($\frac{٤}{٨٠}$ × ١٠٠) .

فاذا أرادت المؤسسة الحصول على أموال جديدة عن طريق بيع الاسهم فان العائد الذى يحصل عليه المساهم الجديد يجب ألا يقل عن ٥ ٪ . وعند بيع الاسهم يعتبر هذا البيع تكلفة حقيقية تتحملها المؤسسة ، وإن كانت المؤسسة ليس لديها بمجرد بيع الاسهم التزامات ثابتة لحملة الاسهم. ومع ذلك فان عنصر الفائدة يلعب دورا رئيسيا فى تحديد قيمة السهم ، إذ من الضرورى أن يعادل عائد السهم على الاقل سعر الفائدة التعاقدية على الاستثمارات فى هذا النوع .

ويرى بعض الكتاب أن استخدام اصطلاح الأرصدة القابلة للاقراض غير منطقى عند استخدام رأس المال النقـدى فى تمويل نشاط المؤسسة من الأرصدة الداخلية ومن بيع الاسهم لأن هذه لا تعتبر بالمعنى الفنى قروضا حقيقية تقع على عاتق المؤسسة (١) .

ثالثا ـ هناك جزء من رأس المال يقترض على أساس تعاقدى مع وعد بدفع فائدة بمعدل ثابت . وهذه هى التى يحصل عليها من سوق القروض .

---

(١) Due and Clower Ibid p. 384

وهناك أشكال مختلفة لسوق القروض .

١ - سوق القروض الطويلة الأجل الذى يتمثل فى السندات .

٢ - سوق القروض القصيرة الأجل وهى القروض التجارية .

٣ - سوق القروض الطويلة الأجل على الملكيات الثابتة فى مقابل رهن الملكية .

٤ - سوق القروض الاستهلاكية القصيرة الأجل .

وكل سوق من هذه الأسواق له سعر فائدة يختلف عن الآخر ، وحتى فى السوق الواحدة تتعدد أسعار الفائدة على أساس مدى الضمانات والثقة ، وتكاليف الإقراض .

٥ - نظريات الفائدة :

أولا - نظرية الحرمان أو الامتناع :

يعتبر سينيور Senior أول من قدم نظرية تقوم على تفسير سعر الفائدة على أساس العرض والطلب فى القرن التاسع عشر . وقد قال بأن العرض من رأس المال يتوقف على امتناع الافراد عن الاستهلاك الحاضر حتى يمكن تخصيص جزء من الموارد لإنتاج السلع الرأسمالية ، أما الطلب على رأس المال فهو يتوقف بطبيعة الحال على إنتاجيته .

ثانيا - النظرية الكلاسيكية :

سعر الفائدة فى السوق المالية فى أى وقت هو السعر الذى يحقق التعادل بين الطلب على رأس المال الذى تحدده فرص الاستثمار وعرض رأس المال الذى تحدده الرغبة فى الادخار (١) .

---

(١) أنظر الدكتور محمد مظلوم حمدى - مبادىء فى الاقتصاد التحليلى المرجع السابق ص ٣٦٨ .

ثالثا : نظرية الأرصدة القابلة للاقراض :

قال بهذه النظرية الاقتصاديون المحدثون Neoc lassics .

وتتلخص هذه النظرية فى أن سعر الفائدة يتحدد بتفاعل قوى العرض والطلب على الأموال القابلة للاقراض . وشرح هذه النظرية وضع على أساس عدة فروض أولية يمكن تلخيصها فى :

١ – وجود منافسة كاملة فى سوق رأس المال .

٢ – وجود مستوى معين من الدخل القومى .

٣ – هدف مضاعفة المكاسب إلى أقصى حد ممكن .

٤ – وجود منحنيات معينة للتفضيل الزمنى بين الاستهلاك الحاضر والمستقبل .

٥ – وجود منحنيات معينة لتفضيل السيولة . أى التفضيل النفسى للاحتفاظ بالثروة .

٦ – وجود سياسة توسعية معينة للائتمان المصرفى والحكومة .

٧ – وجود منحنيات معينة لإيراد الإنتاجية الحدية للسلع الرأسمالية .

وطالما أن سعر الفائدة يتحدد بتفاعل قوى الطلب والعرض فإننا سنتناول بالشرح كل من الطلب والعرض على الأرصدة القابلة للاقراض .

الطلب على الأرصدة القابلة للاقراض :

طلب هذه الأرصدة يأتى من قبل .

١ – طلب الأفراد على القروض الاستهلاكية .

٢ – طلب الحكومة للاقتراض للانفاق على المشروعات العامة .

٣ ـ طلب المؤسسات التجارية على رأس المال النقدى ، بما فى ذلك الحصول على الأموال من المصادر الداخلية ، ومن الاقتراض ، ومن بيع الأسهم وذلك من أجل الاحلال والتجديد .

ويتكون منحنى الطلب للأرصدة القابلة للاقراض فى أى فترة معينة ، وعند مستوى معين من الدخل من مجموع هذه المنحنيات . غير أن الطلب الثالث هو المهم فى موضوع دراستنا هذا لأنه يتمثل فى طلب المنتجين على الأرصدة بغية استعمالها فى النشاط الإنتاجى وتحقيق الربح .

ويتوقف طلب هؤلاء المنتجين على الإنتاجية الحدية لرأس المال فكلما كانت الإنتاجية الحدية لرأس المال مرتفعة أو كلما توقع رجال الأعمال الحصول على مكاسب كبيرة نتيجة قيامهم بالاستثمار كلما زاد الطلب على الاقتراض ، وهم يستمرون فى طلبهم على رأس المال حتى يتعادل إيراد الإنتاجية الحدية لرأس المال مع سعر الفائدة السائد فى السوق (ثمن الاقتراض) . أى أنهم يطلبون رأس المال ويستمرون فى طلب المزيد منه موازنين ـ عند كل حد من حدود الاستثمار ـ بين إنتاجية رأس المال وسعر الفائدة الواجب دفعه للحصول على هذه الوحدات المتتالية من رأس المال ، فكلما انخفض سعر الفائدة مع بقاء إنتاجية رأس المال على حالها ـ زاد طلب المنتجين على رأس المال والعكس صحيح: ولا يتوقفون عن طلبهم إلا عند الحد الذى تتساوى عنده إيراد الانتاجية الحدية لرأس المال مع مبلغ الفائدة الواجب دفعه (١). وهنا

---

(١) استخدم الاقتصاديون المحدثون لفظة الكفاية الحدية لرأس المال Marginal Efficiency of Capital بدلا من الانتاجية الحدية لرأس المال . والفرق بينهما هو أن الكفاية الحدية لرأس المال أكثر دقة نظراً لأنها تأخذ فى الحسبان الغلات المستقبلة التى تدرها الأموال الرأسمالية بالاضافة إلى الغلة الحالية التى اقتصر عليها المعنى الكلاسيكى =

يتخذ طلب المنتجين على الأموال القابلة للاقراض شكل منحنى طلب عادى ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين معبرا بذلك عن تناقص الانتاجية الحدية لرأس المال بزيادة الكمية المطلوبة منه .

عرض الارصدة القابلة للاقراض :

العرض الكلى للارصدة القابلة للاقراض، فى أى فترة معينة، هو مقدار المبالغ المتاحة للاقراض عند أسعار فائدة معينة. وهذه يمكن حصرها فى أربع مصادر.

١ ـ المدخرات الشخصية فى الفترة الحالية .

٢ ـ النقود المدخرة فى الماضى فى صورة مكتنزات ويرغب الأفراد فى تحريرها واتاحتها للاقراض فى الوقت الحاضر ، أو المبالغ المتحصلة من بيع بعض الأشكال الأخرى من الثروة الشخصية .

٣ ـ الأموال التى كانت مستخدمة فى بعض السلع الرأسمالية فى المؤسسات سواء كانت على شكل معدات أو مخزون من السلع ، وأصبحت متاحة كأرصدة قابلة للاقراض ، وكذلك الأرباح المحتجزة ، واحتياطات الاستهلاك .

= لانتاجية رأس المال . أما كيف يتحقق التعادل بين سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال فهو كالآتى : اذا انخفض سعر الفائدة عن مستوى الكفاية الحدية لرأس المال زاد اقبال المنتجين على الاستثمار فترتفع أثمان الأصول الرأسمالية نظراً لزيادة الطلب عليها من جهة ، فى الوقت الذى تنخفض فيه قيمة منتجاتها من الجهة الأخرى نظراً لزيادة عرضها . وتستمر غلة هذه الأصول الرأسمالية فى الانخفاض حتى تتعادل الكفاية الحدية لرأس المال مع سعر الفائدة . وبالمثل اذا ارتفع سعر الفائدة عن مستوى الكفاية الحدية لرأس المال قل حجم الاستثمار وانخفضت أثمان الأصول الرأسمالية وارتفعت قيمة منتجاتها نظراً لنقص عرضها . ومن ثم ترتفع الكفاية الحدية لرأس المال الى مستوى سعر الفائدة (انظر كتاب مبادىء الاقتصاد التحليلى للدكتور محمد مظلوم حمدى ص ٣٧٩) .

٤ - النقود الجديدة المصدرة بواسطة الجهاز المصرفى أو الحكومة .

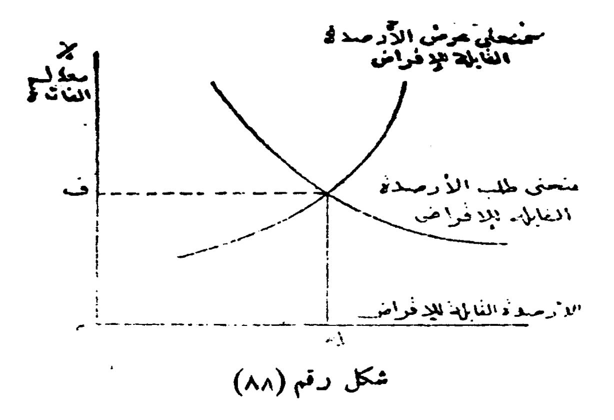
ولكن ليست كل هذه الأرصدة تخرج إلى السوق فقد يكون المقرض والمقترض شخصا واحدا . فالمدخر الذى يكتنز مدخراته، قد يكون هو الشخص الذى يعرض هذه المدخرات ، كما أنه قد يكون طالبا لها لإرضاء تفضيل السيولة . وكذلك الأرصدة التى تكونها المؤسسات والتى تنشأ من احتياطات الاستهلاك أو من الأرباح المحتجزة أو من بيع بعض الأصول الرأسمالية فانها قد تستخدم فى تجديد المعدات الرأسمالية أو لشراء مخزون جديد .

ومعنى هذا أن جزءاً من الطلب الكلى يلغى أثر العرض الكلى. ويكون الباقى هو مقدار الأرصدة المتاحة إذا كان سعر الفائدة يحقق التعادل بين الطلب الكلى والعرض الكلى .

ويتوقف شكل منحنى العرض أيضا على سعر الفائدة فكلما زاد سعر الفائدة ، كلما زادت الكمية التى يقبل الأفراد عرضها فى السوق والعكس صحيح . أى أنه يرتفع من أسفل إلى أعلى ناحية اليمين .

وفى ظل هذه الفروض وبعد أن عرفنا كلا من شكل منحنى الطلب والعرض فان معدل الفائدة يتحدد بتعادل الطلب الكلى للأرصدة مع العرض الكلى منها كما يتضح من الشكل رقم ٨٨ .

فى هذا الشكل يتحدد معدل الفائدة عند م ف . ويظل هذا المعدل قائما طالما أن المحددات بالنسبة للمنتجين ظلت بدون تغيير .



شكل رقم (٨٨)

ولكن من الواضح أن فرض المنافسة الصافية فى كل أجزاء سوق رأس المال ليس أمرا واقعيا فى كل الأحوال . ففى بعض الأجزاء يقع السوق تحت سيطرة عدد قليل نسبيا من المؤسسات ، ومن ثم فان المعدلات الفعلية فى بعض الأحوال تكون أعلى من المعدل الذى نحصل عليه فى حالة المنافسة الصافية .

أما إذا أردنا ثبات سعر الفائدة التوازنى للسوق فيجب إضافة لازمتين أساسيتين :

١ — المقدار الكلى من النقود فى المجتمع لابد أن يعادل المقادير التى يريد الأفراد الاحتفاظ بها كأرصدة نقدية .

٢ — حجم الاستثمارات فى المجتمع لابد أن تعادل حجم المدخرات المتحققة بواسطة الأفراد .

رابعا ـ النظرية النقدية الحديثة :

وهى النظرية التى جاء بها الاقتصادى الانجليزى اللورد كينز Keynes والتى هاجم فيها أصول التفكير الكلاسيكى ، ونادى بأن سعر الفائدة ليس هو العامل

الأساسى الذى يحدد عرض الأموال القابلة للاقراض - (أى مقدار الإدخار فى الدولة) كما قال الإقتصاديون الكلاسيك - وإنما العامل الأساسى والأهم هو حجم الدخل القومى ، وأن دور سعر الفائدة ينحصر فى تحديد ذلك القدر من الأصول الذى يخصصه الأفراد فى الدولة للاحتفاظ به فى شكل نقد سائل ، والقدر الذى يقررون الإحتفاظ به فى شكل أموال غير سائلة كالسندات مثلا. وقد قال كينز بأن سعر الفائدة وإن كان ثمنا يتحدد بتوازن الطلب والعرض ، فان الطلب ليس طلبا على رأس المال والعرض ليس عرضا للدخرات ، وإنما الطلب هو طلب على النقود للاحتفاظ بها والعرض هو عرض النقود كما تحدده السلطات النقدية .

أما الطلب على النقود أو تفضيل السيولة Liquidity preference كما أسماه كينز فيتكون من طلب الأفراد والمؤسسات على النقود للاحتفاظ بها على شكل نقود ويتوقف الطلب على النقود أو تفضيل السيولة على دوافع ثلاث .

هذه الدوافع هى :

أولا : دافع المبادلات : Transaction Motive

تمثل ما يحتفظ به الأفراد من نقود سائلة يدفعون منها أثمان مشترياتهم ويغطون بها مطالبهم الجارية فى الفترة التى تمضى بين تسلمهم لدخولهم أول مرة وبين تسلمهم الدفعة التالية من الدخل .

ثانيا : دافع الاحتياط : Precautionary Motive

تمثل ما يحتفظ به الأفراد من نقود سائلة خوفا من خطر البطالة أو المرض أو الحوادث أو غيرها من المخاطر المحتملة الوقوع .

ثالثا : دافع المضاربة : Speculative Motive

ويعنى دافع المضاربة أن يحتفظ الأفراد بالنقود بدلا من الإحتفاظ بالأوراق المالية

وذلك للاستفادة من التقلبات المتوقعة فى أسعار هذه الاوراق فاذا توقع الافراد أن أسعار السندات ستنخفض اشتد طلبهم على النقود للاحتفاظ بها بدافع المضاربة وإذا توقعوا إرتفاع أسعار السندات قل طلبهم على النقود وزادت مشترياتهم من السندات إستهدافا للكسب عندما ترتفع أسعار هذه السندات، ويعتبر هذا الدافع أهم الدوافع الثلاث لما له من علاقة مباشرة بتحديد سعر الفائدة .

ويتخذ الطلب على النقود فى هذه الحالة شكل منحنى طلب عادى يتحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين معبرا بذلك عن زيادة الكمية المطلوبة من النقود كلما انخفض سعر الفائدة والعكس صحيح .

أما العرض من النقود فهو عادة ثابت نسبيا فى الفـــترة القصيرة وتحدده السلطات النقدية .

ويتحدد سعر الفائدة فى السوق ـ طبقا للنظرية الكينزية لسعر الفائدة ـ عند النقطة التى يتلاقى عندها منحنى الطلب على النقود (أو منحنى تفضيل السيولة) مع منحنى العرض كما تحدده السلطات النقدية . أى يتحدد عند المستوى الذى يحقق التساوى بين الكمية المطلوبة من النقود مع الكمية المعروضة منها .

الفصل السابع والعشرون

الربح

١ – تعريف الربح

يستخدم تعبير الربح فى المعنى المحاسبى والنشاط التجارى بوجه عام للاشارة إلى المبلغ الزائد فوق كل المدفوعات التى تقوم بها المؤسسة على أساس تعاقدى ، بالإضافة إلى بعض الإلتزامات الأخرى كالضرائب وأقساط الاهتلاك (١) .

ويمكن تفسير ذلك بأن المؤسسة عندما تباشر نشاطها فى فترة معينة ، فانها تحصل على مبلغ معين نظير مبيعاتها . خلال هذه الفترة يتعين على المؤسسة أن تقوم ببعض المدفوعات التعاقدية . كالأجور وأثمان المواد الخام وغير ذلك كما أن عليها أن تضع فى الإعتبار بعض الإلتزامات الأخرى كالريع والفوائد على رأس المال . نظرا لأن قيمة رأس المال المملوك للمؤسسة قد يتحقق خلال فترة الإنتاج ، لذلك كان لا بد من إحتساب قيمة الإهتلاك وتحميل حساب التكاليف بها . والعائض فوق كل هذه المدفوعات ينظر له على أنه أرباح للمؤسسة .

وفى المؤسسة التى يملكها فرد واحد تصبح هذه المبالغ كلها تحت تصرفه ؛ فى حين أنها تدفع لحملة الاسهم فى شكل توزيعات ، أو تحتجز كاحتياطى فى المشروعات المساهمة .

وإذا تمعنا فى الربح بالمعنى المحاسبى يتكشف لنا على الفور أن هذا الربح يتضمن بعض العناصر غير التعاقدية ، أو التكاليف الضمنية كما أشرنا اليها من قبل عند مناقشة موضوع التكاليف .

---

(1) Due and Clower : Ibid. chap 19 p. 481

وأهم ماتتضمنه التكاليف الضمنية أو الاعباء الدفترية كما ذكرنا من قبل يتمثل فى :

١ — الفائدة على رأس المال المملوك للمشروع:

هذه الفائدة تشتمل على عنصرين :

أولا ـ الفائدة الصافية وهى تعادل قيمة الفائدة على رأس المال فى الاستثمارات المضمونة بدرجة عالية .

ثانيا ـ قسط مخاطرة ويقدر على أساس مقدار كاف فى المتوسط لتعويض أقصى مخاطرة يتعرض لها رأس المال من الإستثمار فى هذا النوع بدلا من الإحتفاظ به فى سندات من النوع الممتاز .

٢ ـ الأجـــور ـ الضمنية Implicit Wages

وهى تمثل أثمان خدمات أصحاب المشروع ، وتقدر على أساس ما يمكن أن يحصل عليه أصحاب المشروع فيما لو اشتغلوا لدى الغير .

٣ ـ الريـــع الضمنى

إذا كانت المؤسسة تملك أرض ، أو أصول يتعذر إعادة إنتاجها فان جزءاً من الربح فى المعنى المحاسبى يتكون من المبلغ الذى تكسبه هذه الارض نتيجة إستغلالها فى هذا النوع من الإستثمار بدلا من إستغلالها فى مشروع آخر. ويقدر هذا الجزء على أساس ما يمكن أن يحصل عليه أصحاب المشروع فيما لو أجروا هذه الأرض أو الأصول للغير .

وبالإضافة إلى التكاليف الضمنية يوجد جزء آخر يتضمنه الربح فى المعنى المحاسبى يتكون من الأرباح الإحتكارية بيعا وشراء . فاذا جمعنا التكاليف الضمنية والأرباح

الاحتكارية هذه وطرحناها من الربح التجارى يتبقى لدينا الربح الاقتصادى أو الربح البحت .

٢ - مصادر الربح البحت

النظريات التى تناولت الربح تعزى ظهور الربح البحت إلى مصــــدرين أساسين هما :

١ - التجديدات الفنية Innovation

٢ - عدم التأكد Uncertainty

وسنتناول شرح كل من المصدرين بإيجاز .

أولا - التجديدات الفنية

التجديدات الفنية يقصد بها التغيرات العمدية فى أساليب الإنتاج ودوال الطلب بواسطة المؤسسة .

ومن أشهر من قال بفكرة التجــديدات الفنية جوزيف شو مبيتر Joseph Sehumpeter إذا أعتبر التجديدات الفنيــة مصدرا وحيدا للربح البحت ، فى حين نظر اليه البعض الآخر فى أنه مجرد عامل رئيسى فى تكوين هذا الربح .

ويمكن تصنيف التجديدات الفنية فى مجموعتين :

١ - التجديد الذى يؤثر فى الانتاج .

٢ - التجديد الذى يؤثر فى السوق .

وتشتمل المجموعة الأولى على كل التغيرات التى من شأنها تغيير الفن التكنولوجى للانتاج والتوزيع وطرق التنظيم . فإذا نجحت مؤسسة ما فى إدخال التجديدات

الفنية فى مجال الانتاج ، وترتب على ذلك تخفيض التكاليف فانها سوف تكسب ـ على الأقل مؤقتا ـ معدلا عاليا للربح .

والمجموعة الثانية من التجديدات الفنية تشتمل على كل التغيرات التى تؤثر فى طلب المستهلك على الانتاج ، كاستحداث منتجات جديدة ، أو إدخال أساليب جديدة فى الاعلان وهكذا .

وأرباح التجديدات الفنية لا يمكن اعتبارها نوعا من الارباح الاحتكارية نظرا لأنه لا يمكن التنبؤ بها بدرجة كبيرة من الدقة ، فضلا عن عدم إمكان التنبؤ بمدى استمرارها ، كما لا يمكن اعتبارها نوعا من التكاليف الضمنية ، فهذه الارباح تستمر فقط حتى تنجح المؤسسات الأخرى فى تقليد الاختراعات الجديدة ، فاذا لم تتمكن المؤسسات الأخرى من التقليد ، أو كانت هناك عوائق تمنع دخولها فى السوق فان الارباح المستمرة تصبح فى هذه الحالة نوعا من الارباح الاحتكارية .

وفى المؤسسات الصغيرة التى يكون فيها الفرد مسئولا عن القيام بالتجديدات الفنية يجنى هذا الفرد ثمار هذه التجديدات ، وإن كان هناك رأى يرى أن أرباح التجديدات الفنية هى نوع من أجر الإدارة Managerial Wage ، وليس نوعا متميزا عن الدخل .

ومهما يكن الأمر ، فان عدم إمكان التنبؤ الكامل بنجاح التجديدات ، وعدم ضمان استمرارها يرجح النظر اليها كعائد متبق ، وخاصة فى المؤسسات الكبيرة التى يكون فيها الأفراد مسئولين عن التجديدات ، ولكنهم لا يحصلون على مكاسبها .

ثانيا : عدم التأكد :

يرى الرأى الثانى أن الربح البحت لا ينشأ عن التجديدات المتعمدة فحسب ،

وإنما أيضا من المصادر القدرية ، أى من التغيرات غير المتوقعة فى الايرادات أو التكاليف ، مثل التحول غير المتوقع فى تفضيل المستهلك ، وانخفاض أثمان المواد الخام وهكذا .

فاذا كانت التغيرات القدرية موافقة فإنها تزيد من الأرباح ، وإذا كانت غير موافقة فانها تزيد من الخسائر .

ويرى أنصار هذا الرأى أن التوسع فى تعريف فكرة عدم التأكد ، يجعل ناتج التجديدات الفنية حالة من حالات عدم التأكد . وهكذا انتهى رأيهم إلى إمكان النظر إلى عدم التأكد على أنه المصدر الوحيد للربح البحت وكان من أبرز من قاد هذا الاتجاه الاقتصادى الكلاسيكى فرانك نايت Frank Knight وعلى هذا يكون تعريف الربح فى ضوء هذه النظرية بأنه الفرق بين الايرادات المتوقعة والايرادات المتحققة فعلا فى خلال فترة معينة من الزمن .

ويجب عدم الخلط بين عدم التأكد والمخاطرة التى يمكن التنبؤ بها وبالتالى يمكن التأمين ضدها .

وعدم التأكد ينشأ من ناحيتين :

أولا : من الظروف التى تؤثر مباشرة فى منحنيات التكاليف والايراد للمؤسسة

ثانيا : من التغيرات فى البيئة العامة المحيطة بالمؤسسة . كالتغير فى مستوى الدخل القومى والسياسات الحكومية ، وهكذا ، التى تؤثر بطريق غير مباشر فى منحنيات التكاليف والايراد .

فالمؤسسة لا يمكن أن تكون متأكدة من سلوك المبيعات والأسعار وعناصر التكاليف المختلفة فى الفترة القادمة ، فإذا ارتفعت الاثمان أو زادت المبيعات أو

انخفضت التكاليف ، وترتب على ذلك أن فاقت الايرادات المتحققة فعلا الايرادات المتوقعة فان الفرق بينهما يكون بمثابة ربح بحت .

ومن ناحية أخرى قد تنشأ الأرباح البحتة كنتيجة للتغيرات الخارجيه للظروف الحالية التى تحيط بالمؤسسة كالتغيرات فى الجو ، والتغيرات فى السياسات الحكومية كزيادة النفقات العامة وتخفيض الضرائب والرسوم . والعكس صحيح حيث تصاب المؤسسة بخسائر إذا ما كانت التغيرات مضادة .

٣ - لا وجود للربح إلا فى إقتصاد متحرك :

رأينا أن الأرباح إنما تكتسب كمكافأة لعدم التأكد . ولذلك لا يمكن أن يكون هناك أرباح احتكارية أو أرباح بحتة فى أحوال السكون ، وتوفر المنافسة الكاملة ، والسبب فى ذلك أن عنصر عدم التأكد ينتفى فى حالة الاقتصاد الساكن كما لا يمكن أن توجد فى الفترة الطويلة ، لان كل فرد سوف يكون قادرا على تكييف نفسه تكييفا كاملا مع التغيرات المتوقعة . فى ظروف المنافسة الكاملة التى تسود فى الفترة الطويلة سوف تتعادل الارباح التجارية مع المستوى الذى يغطى الأجور الضمنية والفائدة والريع ، نظرا لان طبيعة المنافسة الكاملة بما تحتويه من حرية الدخول والخروج سوف تمنع أى عائد إضافى مؤقت .

نخلص من ذلك أن الربح البحت لا يمكن أن يوجد إلا فى الاقتصاد المتحرك وفى الفترة الطويلة فقط .

٤ - هل الربح عائد وظيفى أم عائد متبقى :

دار الجدل طويلا فى نظرية الربح حول ما إذا كان الربح البحت عائد وظيفى أم عائد متبقى .

والمقصود بالعائد الوظيفى التعويض عن القيام بوظيفة معينة فى الانتاج بواسطة أولئك الذين يحصلون على هذا العائد .

ويقصد بالعائد المتبقى ،ذلك المبلغ المستبقى لبعض أصحاب عوامل الانتاج بعد تغطية كل التكاليف اللازمة للقيام بالإنتاج .

ومن الواضح أن الجزء من الربح المحاسبي الذى يتضمن الأجور الضمنية والفائدة والريع هى عوائد وظيفية حقيقية ، تذهب لأصحاب عوامل الإنتاج ، لاغرائهم على عرض خدماتهم بطريقة تجعلها متاحة لاستعمال المؤسسة على أساس غير تعاقدى . وفيما يتعلق بالأرباح الاحتكارية ، وإن كانت تعتبر عائدا وظيفيا إذا نظرنا اليها من وجهة النظر الضيقة لهذه الكلمة لأنها تصبح نوعا من تكلفة الفرصة البديلة للمؤسسة ، فانها لاتعتبر كذلك (أى عائدا وظيفيا) من جهة نظر الاقتصاد القومى ، لأن الحصول عليها ليس ضروريا لإستمرار الانتاج فى الصناعة . ولكن المسألة بالنسبة للربح ظلت جدلية فيما يتعلق بالطبيعة الوظيفية للربح البحت .

جرت العادة فى الفكر القديم على أن ينظر إلى الربح البحت عند إكتسابه على أنه نوع مميز من العائد الوظيفى ، يحصل عليه المنظم كتعويض عند القيام بالتجديدات الفنية ، وتحمل المخاطر الأولية الناشئة عن عدم التأكد . وكأن المنظم كصاحب المشروع يحصل على عائد التكاليف الضمنية والأرباح الاحتكارية ، ولكن العائد المتميز للمنظم والذى كان يعتبر ربحا بحتا ،هو عائد وظيفى للتجديدات الفنية وتحمل عدم التأكد . ولكن فى الاقتصاد الحديث انفصلت الملكية عن الإدارة نتيجة ظهور المشروعات المساهمة الكبيرة . ترتب على ذلك أن أصبح الربح البحت يذهب إلى أشخاص غير أولئك الذين يقومون بالوظيفة التنظيمية

(الادارة) فى مثل هذه المؤسسات إختلفت شخصية المنظمين عن أولئك الذين يحصلون على الربح ، فضلا أن الربح أصبح لاينشأ بسبب عدم التأكد ، وإنما ينشأ فى ظروف عدم التأكد عندما تكون الظروف المتحققة فعلا أحسن من الظروف المتوقعة(١). ولذلك كان من الأفضل النظر إلى الربح البحت على أنه دخل متبقى Residual Income .

وحتى فى المؤسسات الصغيرة التى يكون فيها المنظم والذى يحصل على الربح شخصا واحداً ، أصبح نادراً ماينظر له كمكافأة للقيام بوظيفة عدم التأكد، نظراً لأن عملا كهذا لايؤكد فى حد ذاته الأرباح البحتة التى تنشأ فقط إذا ما أصبحت الظروف المتحققة فعلا أفضل من الظروف المتوقعة. وكذلك حتى عندما ينشأ الربح البحت من التجديدات الفنية فانه يمكن النظر اليه أيضا كدخل متبقى يحصل عليه صاحب المشروع ، أكثر منه كعائد وظيفى لعمل هذه التجديدات.

٥ - دور الربح فى الاقتصاد القومى

إذا كان الرأى الحديث قد ذهب إلى أن الربح عائد متبق ، وليس عائدا وظيفيا ، فانه يجب ألا يؤدى بنا إلى أغفال الدور الهام الذى يمكن أن يلعبه الربح البحت فى النشاط الاقتصادى .

فأولا - توقع تحقيق الربح البحت من شأنه أن يدفع المؤسسات إلى القيام بالتجديدات المختلفة ، وهذا بدوره يؤدى إلى التوسع فى الاستثمارات الضرورية للعمالة الكاملة وبالتالى يؤدى إلى التقدم الإقتصادى .

ثانيا - تحقيق الربح البحت يعتبر كذلك مؤشرا لـ اجمة سلوك المؤسسة . فاذا

---

(١) Due and Clower : Ibid p. 442

لم يحدث تطابق بين الارباح المتوقعة والمتحققة فعلا ، فإن هذا يؤدى بالضرورة إلى مراجعة التقديرات ، كما يؤدى فى بعض الاحوال إلى مراجعة سياسة المؤسسة بوجه عام .

ثالثاً - قيام بعض المؤسسات بتحقيق الربح البحت يدعو المؤسسات الاخرى إلى إعادة النظر فى سياساتهم . فالربح البحت والارباح الاحتكارية تكون فى كثير من الاحيان باعثاً للمؤسسات الاخرى لمحاولة تقليد السياسات الناجحة . وفى الميادين التى تزيد فيها المنافسة بدرجة كبيرة ، لا تتردد المؤسسات فى أن تسير خلف المؤسسات الناجحة ، وإلا فإنها سوف تتعرض للخسائر .

وإذا كان حصول بعض المؤسسات على الربح بمثابة نذير للمؤسسات الاخرى لتعديل سياستها إذا ما أرادت تجنب الخسائر المستقبلة ، فإن الحصول على الارباح العالية فى ميادين معينة من شأنه أن يؤدى إلى دخول مؤسسات جديدة فى الصناعة . وهذا لاشك يؤدى إلى إعادة توزيع الموارد الاقتصادية بطريقة أفضل .

وإذا كان هذا شأن الربح فيما يتعلق بالاقتصاد الحر القائم على المنافسة الكاملة فإن دوره يقل أهمية فى النظام القائم على المشروع العام ، إذ يكون فى هذه الحالة معياراً للحكم على كفاءة هذه المشروعات .

وفى ختام هذه الدراسة نود أن نشير إلى أن نقص الإيرادات المتحققة عن الإيرادات المتوقعة يؤدى إلى تعرض المنشأة إلى ربح اقتصادى سالب أى خسائر .

والاحوال التى تتعرض فيها المؤسسة إلى خسائر يمكن إجمالها فيما يلى :

١ - عجز الايرادات عن تغطية التكاليف المتغيرة الضمنية .

٢ - عجز الإيرادات عن تغطية التكاليف الثابتة التعاقدية .

٣ - إذا كانت الإيرادات المتحققة تغطى التكاليف الثابتة التعاقدية ولكنها تعجز عن تغطية أقساط الإهتلاك .

٤ - إذا كانت الإيرادات المتحققة تغطى التكاليف التعاقدية وأقساط الاهتلاك ولكنها تعجز أن تغطى كل التكاليف الضمنية .

٦ - الخلاصة

١ - يختلف الربح فى المعنى المحاسبى أو التجارى بوجه عام عن المعنى الاقتصادى ففى المعنى المحاسبى يعنى الربح زيادة إيرادات المؤسسة عن كل التكاليف التعاقدية والاهتلاك وفى المعنى الاقتصادى يعنى الربح الزيادة فوق كل التكاليف الضمنية.

٢ - للوصول إلى الربح الإقتصادى على الأساس السابق نستقطع من الايراد الاجمالى للمؤسسة العناصر الآتية :

أ - التكاليف النقدية (أو التعاقدية) .

ب - التكاليف غير النقدية (أو التكاليف غير التعاقدية أو الضمنية) .

جـ - الأرباح الاحتكارية .

فإذا كان الجزء الباقى بعد الاستقطاعات السابقة رقماً موجباً فإنه يمثل ربحاً وإذا كان رقماً سالباً فإنه يكون خسارة .

٣ - ينشأ الربح الإقتصادى بسبب ظروف عدم التأكد التى لا يمكن التنبؤ بها مقدماً ، وبالتالى لا يمكن التأمين ضدها . وهذا المعنى يتسع ليشمل التجديدات الفنية .

٤ - من وجهة النظر هذه يمكن أن ننظر إلى الربح الإقتصادى على أنه زيادة الإيرادات المتحققة فعلا عن الإيرادات المتوقعة .

٥ - لا يوجد الربح إلا فى اقتصاد متحرك وفى الفترة القصيرة . أى أنه لا يوجد فى الاقتصاد الساكن وكذلك فى الفترة الطويلة .

٦ - كان التفكير القديم ينظر إلى الربح على أنه عائد وظيفى ، ولكن ذهب التفكير الحديث بعد انفصال الملكية عن الإدارة إلى إعتبار الربح عائد متبق، نظرا لإختلاف الذين يحصلون على مكاسب التجديدات الفنية عن أولئك الذين يقومون بهذه التجديدات . وحتى بالنسبة للمؤسسة الفردية التى يكون فيها المنظم وصاحب المشروع شخصا واحدا فإن اعتبار الربح عائداً متبقيا يكون صحيحا .

٧ - يختلف الربح عن الدخول الأخرى لعوامل الإنتاج ، فى أنه ليس دخلا تعاقديا ، وليس دخلا مؤكدا .

٨ - ويختلف كذلك عن الدخول الأخرى فى أنه يتقلب على مدى كبير إذا ماقورن بتلك الدخول ، كما أنه يمكن أن يكون موجبا أو سالبا ، فى حين لا يمكن أن تكون الدخول الأخرى سالبة .

٩ - يلعب الربح دورا مهما فى النشاط الاقتصادى الخاص عن طريق دفع المؤسسات إلى مجاراة المؤسسات الناجحة إذا أرادت البقاء فى السوق ، مما يؤدى إلى التوسع فى الاستثمارات فضلا عما يترتب على ذلك من توزيع رشيد للموارد الاقتصادية، وبالنسبة للقطاع العام يلعب الربح دوراً رئيسيا فى الرقابة والحكم على مدى كفاءة المشروع والقائمين بالادارة .

الفصل الثامن والعشرون

الأثمان فى الاقتصاد الاشتراكى

١ - تمهيد

عرفنا ونحن فى مستهل دراستنا أن جهاز الثمن (١) ، فى ظل النظام الرأسمالى يعمل كأداة تقوم بتنسيق تصرفات الأفراد ، ويعمل على تحقيق التوازن بين قوى العرض والطلب ، فيقوم بعملية اختيار السلع التى تنتج ونوعها ، كما يختار الطرق الفنية للانتاج وطرق تنظيمه ، بحيث تختار المؤسسة - عن طريق جهاز الثمن - الطريقة التى تحقق معها أكبر ربح ممكن .

كما أن جهاز الثمن يحدد عدد المؤسسات التى سوف تبقى فى السوق وحجم كل مؤسسة باعتبار أن المؤسسات التى ستكون تكاليفها مرتفعة نسبيا بسبب ضعف كفايتها الإنتاجية أو ضيق السوق أمام منتجاتها ، لن تستمر فى حلبة الإنتاج .

وإذا كان جهاز الثمن يقوم بتوزيع عائد عوامل الإنتاج (الدخل القومى) بين مختلف عناصر الانتاج كل بنسبة إسهامه فى العملية الانتاجية فان الأثمان النسبية التى تدفع لخدمات عوامل الانتاج تحدد لنا الطريقة التى يمكن معها توزيع الناتج الكلى بين أصحاب عوامل الانتاج . وهنا يتحدد شكل النظام الإقتصادى . فإذا كان نصيب العوامل الأخرى غير العمل كبيرا فان النظام القائم حينذاك يكون نظاما رأسماليا ، وإذا كان نصيب العمل أكبر كان النظام اشتراكيا .

---

(١) راجع الفصل الثالث من الكتاب ص ٣٤ .

كما عرفنا أنه فى ظل النظم الاشتراكية - مع تفاوت درجاتها - تحل ملكية الدولة محل الملكية الخاصة لعوامل الإنتاج ، وتصبح الدولة من خلال أجهزتها المركزية هى المسيطرة على منابع الإنتاج ومصادره وعلى منافذ التوزيع وأسلوبه.

والدولة فى إدارتها للشئون الإقتصادية حينذاك، تقوم باتخاذ القرارات المختلفة ووضع الأسس التى تكفل تحقيق الخطط الاقتصادية والأهداف والسياسات المرسومة للتوصل إلى أقصى كفاية ممكنة فى الإنتاج وأشمل عدالة فى التوزيع بغية تحقيق هدف أسمى هو الصالح الاجتماعى العام للشعب .

ومع ذلك فاننا لا يمكننا أن نغفل دور جهاز الثمن نسبيا فى تحقيق التوازن بين قوى العرض والطلب حتى فى النظم الاشتراكية - باعتبار أن الأجور النقدية - التى ستشترى السلع التى تنتجها المؤسسات الحكومية بثمن نقدى - تمثل الجزء الأكبر من عوائد عوامل الإنتاج ، وهو عائد العمل ، أى أن التبادل يتم فى ظل النظام النقدى ، ولكن فى غير وجود سوق بمعناه الموجود فى النظام الرأسمالى.

٢ - جدل بعض المفكرين الاقتصاديين حول موضوع الأثمان فى الاقتصاد الاشتراكى :

ثار جـــدل كبير حول إمكانية حساب الأسعار النسبية التى تتولد بفعل قوى السوق ، ففى سنة ١٩٠٨ أثبت الإقتصادى الايطـــالى أنريكو باروف Enrico Barone إمكانية الحساب الإقتصادى فى النظام الاشتراكى ولـكن من الناحية النظرية فقط (١) . وذلك فى مقال له بعنوان « وزارة الإنتاج فى

(١) أنظر مقال الدكتور أحمد جامع — الأثمان فى الاقتصاد الاشتراكى — مصر المعاصرة أكتوبر ١٩٦٩ صفحة ٣٣ .

الدولة الجماعية، حيث قال مستخدما أسلوب التحليل الرياضى، بأنه يمكن للاشتراكية من الناحية النظرية البحتة أن تحل القرارات المركزية للحكومة محل قوى السوق، إلا أنه سيكون من الصعب عمليا حل هذه المجموعة الضخمة من المعادلات الآنية التى ستمثل العلاقات المتبادلة بين المنتجين والمستهلكين، بجانب صعوبة جمع المعلومات المتعلقة بالطلب على المنتجات وعرض الموارد، وفنون الانتاج والتغيرات الأخرى ثم وضعها كلها أمام الهيئة المركزية المنوط بها تحديد الأثمان. بجانب الاعداد الهائلة من الموظفين الذين ستحتاج إليهم هذه العملية.

وفى سنة ١٩٢٠ حاول ميزيس Mises فى مقاله «الحساب الإقتصادى فى المجتمع الاشتراكى» أن يثبت استحالة تحقيق الحساب الإقتصادى فى النظام الاشتراكى، نظرا لعدم وجود سوق لعوامل الإنتاج التى تملكها الدولة ملكية عامة لصالح الجماهير، وهذا يعنى عدم وجود ثمن لخدمات عوامل الإنتاج، يترتب عليه عدم وجود مقياس لدى السلطات المركزية تقيس به الجهـــد والصعوبات المبذولة فى العملية الإنتاجية، أو بعبارة أخرى يكون من المستحيل وجود حساب حقيق نقدى للنفقات فى غياب السوق.

ويقول ميزيس أن هذا معناه أنه لن يكون هناك استخدام رشيد للموارد الإقتصادية المتاحة، بل لقد ذهب إلى أبعد من ذلك إذ إعتبر أن الاشتراكية - رغم عدم إنكاره لامكان قيامها - تعنى إلغاءا للاقتصاد الرشيد، وانتهى من ذلك إلى أن الإقتصاد الاشتراكى سوف يكون أقل نجاحا فى تحقيق الرفاهية الإقتصادية من الإقتصاد الرأسمالى الحر.

وفى سنـــة ١٩٣٥ أيد فون هايك Von Hayek ما ذهب إليه ميزيس، وأضاف أنه يتوقع أن يكون الإنتاج فى ظل النظام الاشتراكى، حيث تقوم

السلطة المركزية بتقرير كيفية استخدام الموارد الإقتصادية ، أقل منه فى حالة قيام جهاز الثمن بتقرير هذه الكيفية فى سوق حرة تعمل فى نفس الظروف .

وفى سنتى ١٩٣٦ ، ١٩٣٧ قام أوسكار لانج Oscar Lange ، بالرد على مقال ميزيس ونادى بأنه يقترح إقامة تمثال لميزيس فى أبرز مكان يحتله جهاز التخطيط فى الدولة الاشتراكية - نظراً لأن تحديه هو الذى أجبر الاشتراكيين على الاعتراف بحتمية التوصل إلى نظام سليم للحساب الإقتصادى فى المجتمع الإشتراكى .

٣ - نموذج لانج

قدم لانج نموذجا يدار وفقاً له الإقتصاد الاشتراكى وقد افترض وجود سوق يوجد فيه المستهلكون الذين يتمتعون بحرية توزيع دخولهم ؛ ولكن لا توجد فى نفس الوقت ملكية خاصة بهم بطبيعة الحال ، وإنما توجد مشروعات عامة تديرها إدارة معينة لقاء مرتب تتقاضاه من الدولة .

فى هذه السوق يلتقى المستهلكون والعمال ومديرى المشروعات حيث يتبادلون السلع والخدمات وفقاً لأثمان يحددها الجهاز المركزى للتخطيط ، ولا تؤول إلى أى منهم أرباح هذه المشروعات كما أن قرارات الإنتاج تتخذ وفقاً لتفضيلات المستهلكين .

والذى يهمنا فى نموذج لانج هنا هو كيفية تحديد أثمان المنتجات .

والطريقة التى استخدمها لانج فى هذا النموذج هى طريقة التجربة والخطأ Trial and Error حيث يقوم الجهاز المركزى بتحديد أثمان مجموعة من السلع

والخدمات يختارها كيفما أتفق وإن كانت على أساس تاريخى نوعا ما ، ويقوم المستهلكون ومديرى المشروعات باتخاذ قراراتهم على أساس هذه الأثمان فتتحدد الكية المطلوبة والمعروضة من كل سلعة . وفى حالة عدم التوازن يقوم الجهاز المركزى باجراء التعديل اللازم فى الأثمان فى الاتجاه الذى يحقق التوازن سواء بالزيادة أو بالنقصان . وهكذا يتجنب العديد من المعادلات الرياضية التى أشار إليها بارونى ، والتى يستعيض عنها بقرارات مديرى المشروعات والمستهلكين .

وتصويرا لما جرى عليه العمل فعلا فى ادارة إقتصاد أول تطبيق اشتراكى فى روسيا ، قام بعض الاقتصاديين الاشتراكيين وعلى رأسهم سويزى ، وموريس دروب بتقديم أسلوب جديد لإدارة الاقتصاد الاشتراكى ، يعتمد على أن الجهاز المركزى للتخطيط سيقوم بالآتى :

أ — تحديد الأثمان وفقا لقواعد السوق التنافسى كما فى نموذج لانج .

ب — اتخاذ القرارات المتعلقة بالانتاج والاستثمار .

والمهم فى هذا النموذج أنه أضاف إلى الجهاز المركزى مهمة اتخاذ القرارات المتعلقة بالانتاج والاستثمار ، لتجنب التضارب الذى قد يحدث فيما لو ترك الأمر لمديرى المشروعات العامة . ذلك التضارب الذى يمثل عنصر النقد الأساسى الذى يواجه الإقتصاد الرأسمالى أصلا .

أى أن النموذج نقل مهمة اتخاذ هذه القرارات من مديرى المشروعات لتتركز فى يد الجهاز المركزى ، وهنا يصبح أسلوب التخطيط المركزى حتمية لامفر منها ، وتصبح الأثمان مجرد وسيلة لتنفيذ قرارات الجهاز المركزى ، ويتمخض كل ذلك على أن تصبح للأثمان وظيفة محدودة ، هى الوظيفة المحاسبية، وتتخلى عن وظيفتها التوجيهية .

فى هذه الحالة يقوم الجهاز المركزى بتحديد مستوى معين من الأثمان لكل سلعة على حدة ، كما يراعى فى خطته الاقتصادية المركزية أن يصل الانتاج إلى ذلك الحجم الذى يخفض التكاليف إلى أقل حد ممكن ، بحيث يتحقق فى النهاية التعادل بين الطلب الكلى والعرض الكلى . وهنا تطمئن الحكومة إلى أن الإنتاج يحقق تفضيلات المستهلك .

وفى بعض الاحيان قد تضع الحكومة سعرا معينا (مرتفعا) بقصد الحد من استهلاك هذه السلعة أو توفير قدر منها للتصدير ، كما قد تعرض كميات من سلعة أخرى بسعر (منخفض) بهدف توفير أكبر كمية منها لذوى الدخول المحدودة ، ولكن فى أى من الحالتين يجب أن يصبح الإنتاج عند ذلك الحجم الذى يخفض التكاليف إلى أقل حد ممكن أيضا .

ويعن لنا فى هذا المجال أن نذكر أن آراء بعض الكتاب قد اتجهت إلى التفرقة بين النظامين الآتيين (١) .

١ — نظام الإشتراكية الآمرة التى تعتمد على التخطيط المركزى
Central Planning

فى هذا النظام يلزم القائمون على الإنتاج بالثمن الذى تضعه أجهزة التخطيط المركزية بصفة أساسية لإرتباطه بحجم الإنتاج ونوع المنتجات وتكاليف هذا الإنتاج وتوزيعه . وهم مكلفون بأن يعملوا على مزج عوامل الإنتاج بحيث تصل التكلفة المتوسطة للمنتج عند أدنى حد لها . ويتحدد الإنتاج عند تساوى التكلفة الحدية مع الثمن المخطط .

٢ — نظام الإشتراكية ذات السوق Market Socialism

حيث يسمح فى هذا النظام بوجود جهاز للثمن يحدد نسبة الموارد المستخدمة فى

(١) راجع كتاب د . سلطان أبو على — الاقتصاد التحليلى ١٩٦٨ هامش صفحة ٢٠٠ .

كل صناعة وفى كل مجال انتاجى ، ويحدد العائد الذى سوف يحصل عليه الأفراد من المشاركة فى العملية الإنتاجية .

ويدعى أنصار هذا النظام أنه سيكون أقدر على توطين المـــوارد توطينا أمثلا . أى توزيع الموارد المختلفة ووسائل الإنتـاج على القطاعات الإنتاجيـة ، وتخصيص اللازم منها لكل صناعة وكل مشروع ، مع توزيع الناتج على أفراد المجتمع بطريقة أكفأ .

وسنتناول بايجاز فيما يلى التجربة السوفيتيةالتى أعتمدت على التخطيط المركزى ثم التجربة اليوغسلافية عند تطبيقها للنظام الإشتراكى فى حالة التخطيط المركزى وفى حالة الإعتماد على نظام السوق علما بأننـا سنتعرض لجانب واحـد فقط من جوانب هاتين التجربتين ، وهو جانب الأثمان .

٤ – نظام الأثمان فى التجربة السوفيتية

يعتمد النظام الاقتصادى فى الاتحاد السوفيتى على التخطيط المركزى الذى يعتمد بدوره على قرارات المخططين ولتحقيق أهداف هذا النوع من التخطيط . وتعتبر الأثمان أحد الأدوات التى يستعين بها الجهاز المركزى للوصول إلى هـذه الأهداف فى مجالات التكوين الاستثمارى اللازم لاستمرار النمو الإقتصادى ، وتوزيع الدخل القومى والانفاق الإستهلاكى . وتلعب الأجور دورا إيجابيا كبيراً فى هذا الصدد باعتبارها ثمنا لخدمة عنصر العمل ، كما ترتبط الاثمان كذلك بحجم الانتاج ونوعه وتكاليف هذا الانتاج وطريقة توزيعه .

وتؤدى الأثمان هنا فى ظل التخطيط المركزى عدة وظائف هامة يمكن إجمالها فيما يلى :

١ - الأثمان كوحدة محاسبية : -

فالأثمان يمكن أن تعبر عن القيمة النقدية لوحدة المنتج أو السلعة أو الخدمه ويؤدى ذلك فى آخر الأمر إلى إمكانية التعبير عن قيمة الانتاج الكلى بصورة نقدية .

٢ - الرقابة على نشاط المشروعات الإنتاجية :

فمن طريق الأثمان يمكن تقييم أداء العاملين فى النشاط بصفة عامة وتقييم عمل الادارة المهيمنة على هذا النشاط بصفة خاصة ، وذلك بمقارنة الانتاج الفعلى لهذه المشروعات مع ماهو مدرج بالخطة الاقتصادية ، للتأكد من أن إدارة المشروع تعمل وفقاً للخطة المقررة . فتحقق الأثمان هنا نوعا من الرقابة النقدية على إنتاج المشروعات واستخدامها للموارد الماديه حتى تعمل هذه المشروعات على تلافى أى تبذير أو ضياع يمكن حدوثه ، تخفيضاً لتكاليف الإنتاج .

ولكن يجب أن تتسم الأثمان بالثبات النسبى لمدة طويلة ، حتى تتمكن من تحقيق هذا النوع من الرقابة .

٣ - توزيع دخول الأفراد :

طالما أن النظام الاقتصادى يقوم على النظام النقدى ، فلابد من نظام للأثمان حتى يتمكن الأفراد من توزيع دخولهم على مختلف السلع الاستهلاكية والخدمات التى يرغبونها .

وهنا يجب أن يتأكد المخططون من أن إجمالى دخول الأفراد المخصصة للاستهلاك يجب أن تساوى القيمة الكلية للسلع الإستهلاكية والخدمات المعروضة

(١) راجع الأثمان فى الاقتصادى الاشتراكى د. أحمد جامع المرجع سالف الذكر ص ٤٦

لتجنب حدوث أى نوع من التضخم ، وتعتبر الأثمان فى هذه الحالة أداة فعالة فى تحقيق التوازن (أو السعى لتحقيق هذا التوازن) بين الطلب والعرض .

وتؤثر أثمان المنتجات الاستهلاكية فى الاتحاد السوفيتى فى حجم الضريبة على رقم الأعمال ، التى تعتبر من أهم الموارد الماليه فى ميزانية الدولة .

وتؤثر الدولة بواسطة أثمان المنتجات الزراعيه فى كيفية توزيع الدخل القومى بين المدينه والريف ، فعن طريق التغيرات فى هذه الأثمان تتمكن الدولة من تحديد صورة توزيع الدخل القومى بين سكان الريف من الفلاحين وسكان المدن من العمال .

٤ - توجيه إدارة المشروع :

تقوم الأثمان بدور هام فى توجيه إدارة المشروع فعن طريق الاثمان يمكن الاختيار بين الطرق الفنيه للانتاج حتى تحقق الهدف الانتاجى المحدد لها بأقل قدر ممكن من التكاليف ، وتعتمد إدارة المشروع فى هذا الاختيار على الأثمان المحددة لمختلف عوامل الانتاج .

هذا بجانب إستخدام الأثمان فى إجراء المقارنة بين الصادرات فى شكل قيمى عن طريق ميزان المدفوعات ، وتقدير إمكانيات التصدير المتاحة ، وتقرير الكمية المطلوب إستيرادها وفقاً لاحتياجات الاقتصاد القومى .

تكوين الأثمان :

ينص برنامج الحزب الشيوعى السوفيتى عام ١٩٦١ على أنه « يجب أن تعكس الأثمان ، إلى حد كبير تكاليف العمل الاجتماعية الضرورية وأن تضمن تغطية تكاليف

الإنتاج والتوزيع بالاضافة إلى بعض الربح لكل مشروع يسير سيراً عادياً (١)
وهو نفس ما قرره ماركس من « إن الذى يحدد مقدار قيمة أية سلعة هى كمية العمل الاجتماعى الضرورى ، أو وقت العمل اللازم اجتماعيا لانتاجها . ولهذا فإن السلع التى تتجسد فيها كميات متساوية من العمل أو التى يمكن أن تنتج فى وقت متساو يكون لها نفس القيمة » (٢) .

هذا وقد تبتعد الأثمان عن القيمة حينما يكون المقصود تحقيق سياسة اقتصادية أو اجتماعية معينة .

وتعتبر الأثمان فى الاتحاد السوفيتى جزءاً لا يتجزأ من التخطيط الاقتصادى والاجتماعى هناك باعتبار أن الأثمان تمثل جانباً هاماً من قرارات المخططين المنوط بهم توزيع الموارد الاقتصادية ، ويمكننا أن نميز بين أربعة أنواع من الأثمان فى الاتحاد السوفيتى — يرتبط كل منها بنوع معين من المبادلات :

أولا : أثمان الجملة .

ثانيا : الأثمان الزراعية .

ثالثاً : أثمان التجزئة .

رابعاً : أثمان أسواق الكولخوز .

ونتناول فيما يلى كل نوع من هذه الأثمان :

د . أحمد جامع المرجع السابق نقلا عن :

1, Ekonomiekeskaia gazeta March 9, 1963) problems of Economics. Vol. VI, No. 12 Avril 1964 p. 26,

2, Karl Marx Capital vol, 1 1867 p. 39.

أولا : أثمان الجملة :

ويقصد بأثمان الجملة تلك الأثمان التى تقوم على أساسها مشروعات الدولة الصناعية والزراعية ببيع منتجاتها من السلع التى تنتجها أصلا ، إلى مشروعات أخرى تابعة للدولة أو إلى المشروعات الجماعية التعاونية .

وتنقسم أثمان الجملة بدورها إلى نوعين من الأثمان : —

أ) أثمان الجملة للمشروع .

ب) أثمان الجملة للصناعة .

ا) أثمان الجملة للمشروع : ويقصد بها تلك الأثمان التى يتخلى فى مقابلها مشروع الدولة عن منتجاته إلى غيره من المشروعات الانتاجية أو مشروعات الانشاءات أو هيئات تصريف المنتجات ، وتتحدد هذه الأثمان على أساس تمكين المشروع من استرداد تكاليف إنتاجه بالاضافة إلى تحقيق هامش بسيط من الربح يتراوح بين ٣ ، ٥ ٪ وهذا يعنى أن هذه الأثمان تتكون من عنصرين هما الانتاج والربح .

هذا ولا يقصد بتكاليف الانتاج هنا تكلفة المشروع المنتج للسلعة ، بل متوسط تكلفة كافة المشروعات المنتجة للسلعة محل البحث والتى تضمها صناعة معينة على مستوى الدولة أو على مستوى إقليم معين على الأقل ، ويستثنى من ذلك بعض المنتجات ، كمنتجات الصلب التى تتحدد على أساس تكاليف الانتاج فى المشروعات الأكثر تقدما . وفى بعض الأحيان تكون تكاليف المشروعات الأقل تقدما هى الأساس فى تحديد الثمن حتى يمكن ضمان تغطية تكاليفها .

وتجرى مراجعة شاملة لهذه الأثمان كل خمس سنوات تقريبا إلا إذا حدثت تغيرات هامة فى الفن الانتاجى السائد .

ب ـ أثمان الجملة للصناعة :

هى الأثمان، التى تبيع بها مشروعات الدولة وهيئات التوزيع بالجملة فى الصناعة منتجاتها ، إلى غيرها من مشروعات الدولة وإلى هيئات التوزيع بالتجزئة .

وتتم التفرقة هنا بين أثمان أموال الانتاج (الآلات والمواد الوسيطة الصناعية والزراعية) وأثمان أموال الاستهلاك (السلع الاستهلاكية المصنوعة والمنتجات الغذائية الزراعية) .

فأثمان أموال الانتاج تتكون من أثمان الجملة للمشروع زائد نسبة معينة فى مقابل تكاليف التوزيع ونسبة أخرى كربح للهيئة التى تقوم بالتوزيع بالجملة .

وتشمل تكاليف التوزيع ، أجور عمال المخازن ، والقائمين على عملية التوزيع بالاضافة إلى تكاليف النقل إلى الجهات المستخدمة لهذه المنتجات ، وفى حالة ما إذا قام المشروع المنتج نفسه بتصريف منتجاته مباشرة وليس عن طريق هيئة التوزيع فإن تكاليف نقل المنتجات تدخل ضمن تكاليف الإنتاج كما هو الوضع فى أثمان الجملة للمشروع .

أثمان أموال الاستهلاك :

تتكون هذه الأثمان من :

أموال الانتاج على أساس ثمن الجملة للمشروع + تكاليف هيئات التوزيع بالجملة فى الصناعة + الربح المحدد لهيئة التوزيع + الضريبة على رقم الأعمال (التى تفرض على السلع الإستهلاكية) .

ومن الجدير بالذكر أنه لو خصصت المنتجات للاستهلاك وكذلك لإستخدام

مشروعات الدولة كالسيارات مثلا فان الضريبة لا تفرض إلا على السلع المخصصة للاستهلاك ، كما يجدر الاشارة كذلك إلى أن الضريبة هنا تنسب إلى الثمن النهائى الذى تباع به السلعة للاستهلاك مضافا اليه الضريبة نفسها وليس إلى التكاليف الكلية للسلع قبل فرض الضريبة (١) .

ويتبين من ذلك أن أثمان أموال الاستهلاك تحددعند مستوى أعلى من مستوى أموال الانتاج ، والفرق يمثل الضريبة على رقم الأعمال . ويرجع ذلك إلى السياسة الضريبية للدول الاشتراكية التى تقضى بتحصيل الضريبة على رقم الأعمال على أموال الاستهلاك فقط .

كما يتضح كذلك أنه لا يوجد فرق كبير بين أثمان الجملة للمشروع وأثمان الجملة للصناعة بالنسبة إلى أموال الانتاج إذ يتمثل الفرق فى تكاليف التوزيع وربح هيئة التوزيع . ولا يوجـــد فرق بين الثمنين على الاطلاق فى حالة قيام المشروع بنفسه بتصريف منتجاته .

ثانيا : الأثمان الزراعية :

هى الأثمان التى تشترى بمقتضاها الدوله المنتجات الزراعية من المواد الأولية والمواد الغذائية التى تنتجها المزارع الجماعية .

واعتباراً من ديسمبر سنة ١٩٥٨ قررت اللجنة المركزية للحزب الشيوعى أن تحدد الأثمان الزراعية بطريقة تمكن المزارع الجماعية من تغطية تكاليف انتاجها مع مراعاة ظروف مناطق الانتاج المختلفة والزيادة فى انتاجية العمل ، كما ألغيت

---

(١) راجع الدكتور أحمد جامع — المرجع السابق ص ٥٩ .

الأثمان المتعددة لنفس المنتجات ، والتى كانت سائدة قبل سنة ١٩٥٨ ، وأصبحت الدولة تشترى منتجات المزارع بثمن موحد لكل سلعة مع وجود إختلافات فى بعض الأحيان ، تتعلق بمناطق الانتاج والظروف الطبيعية لكل منطقة ، فتحدد ثمنا أعلى للمناطق التى تكون ظروف إنتاجها قاسية حيث ترتفع فيها التكاليف كما تحدد ثمنا أدنى للمناطق التى تكون ظروفها حسنة حيث تنخفض فيها التكاليف نسبيا .

ثالثا : أثمان التجزئة (أثمان الإستهلاك)

يقصد بأثمان التجزئة تلك التى تبيع بها هيئات التوزيع بالتجزئة والجمعيات الاستهلاكية السلع الاستهلاكية المصنوعة والمنتجات الغذائية الزراعية .

وتكون أثمان التجزئة للسلع الاستهلاكية المصنوعة من أثمان الجملة للصناعة بالنسبة لأموال الإستهلاك التى تنتجها مشروعات الدولة الصناعية والزراعية (والتى تشمل الضريبة على رقم الأعمال) بالإضافة إلى نسبة معينة فى مقابل تكاليف التوزيع والبيع للمستهلكين وأيضا نسبة أخرى كربح للهيئات القائمة بالتوزيع .

أما أثمان التجزئة للمواد الغذائية الزراعية ، فانها تتكون من الأثمان الزراعية السابق الإشارة إليها مضافا اليها تكاليف التوزيع والبيع للمستهلكين وربح هيئات التوزيع والضريبة على رقم الأعمال .

رابعا : أثمان أسواق الكولخوز .

يقصد بأسواق الكولخوز ، تلك التى تتولى بمقتضاها المزارع الجماعية وكذلك أعضاء المزارع الجماعية بصفتهم الفردية والأفراد المزارعين ، بيـــع منتجاتهم الزراعية والحيوانية لسكان المدن .

وتتكون الأثمان فى هذه الأسواق بحرية تامة نتيجة لتلاقى قوى العرض والطلب

على المنتجات دون تدخل أية سلطة حكومية. لذلك يطلق عليها أحيانا (الأسواق الحـــرة) .

أما ما يعرض فى هذه السوق من منتجات فيمثل ، الكميات التى تقرر إدارة المزرعة عرضها فى السوق بعد الوفاء بكافة التزاماتها قبل الدولة وبعد توزيع جزء من الانتاج فى شكل عائد عينى على أعضاء المزرعة . وكذلك ماينتجه المزارعون الأفراد من قطعة الأرض الصغيرة المملوكة لهم ملكية فردية ومن الحيوانات والدواجن القليلة المسموح بامتلاكها . وعادة ما تكون أثمان المنتجات فى أسواق الكولخوز أكثر ارتفاعا منها فى المتاجر الحكومية والجمعيات الاستهلاكية. ويلجأ السكان إلى الشراء من هذه الأسواق فى حالة عدم وجود السلع المطلوبة فى متاجر الدولة والجمعيات الاستهلاكية .

● - نظام السوق والسياسة السعرية فى التجربة اليوغسلافية :

يمكننا أن نميز بين فترتين إختلف فيها نظام السوق فى يوغسلافيا بعد إنتهاء الحرب العالمية الثانية حتى الآن (١).

أ - الفترة الأولى - وقد تميزت هذه الفترة بالتدخل الحكومى التام فى نظام السوق وفرض قيود على العرض والطلب، وتحديد الأسعار عن طريق القوانين.

أدت هذه القيود إلى نتائج عكسية فيما يتعلق بتوزيع الموارد ، ومستوى الانتاجية ، والتكاليف ونوع الانتاج الذى يرغبه الأفراد .

وعلى أثر ذلك تحققت زيادة كبيرة فى حجم الطلب لا تتمشى مع العرض المتاح

---

(١) راجع - التخطيط الاشتراكى اللامركزى - سيد أحمد البوب ملحق الاهرام الاقتصادى سبتمبر ١٩٦٦ .

من المنتجات ، مما تمخض عنه ارتفاع عام فى الأسعار فى نهاية الأمر ، وخاصة فى سوق السلع الزراعية التى كانت محدودة العرض، بالرغم من تدخل الحكومة مشترية لحصة من الانتاج الزراعى بسعر أقل من سعر السوق ، بغية توفرها للمستهلكين من سكان المدن وحمايه لمستوى معيشتهم .

كما أدى إرتفاع أسعار السلع الزراعية إلى زيادة دخول الفلاحين ، ثم إلى ظهور إرتفاعات متتالية فى أسعار السلع والخدمات الاخرى وكذلك فى أجور العاملين بالقطاعات المختلفة .

ورغم تعرف الاقتصاديين اليوغسلافيين لهذه الظاهرة، إلا أن بعضهم يعتقد أن التدخل الحكومى بهذه الصورة كان ضروريا خلال هذه الفترة .

ب ـ الفترة الثانية ـ وتتميز هذه الفترة بالاعتماد بدرجة كبيرة على النظام الاقتصادى للسوق، بحيث أصبحت معظم السلع لاتخضع لأية قيود سواء فى مرحلة الانتاج أو التوزيع . كما أن المنافسة أخذت دورها بين المؤسسات فى إطار خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية خاصة وأن الاسعار أصبحت لاتحدد مسبقا بواسطة أى أجهزة مركزية ، كذلك أدت هذه المنافسة إلى سعى المؤسسات الانتاجية إلى خفض تكاليف إنتاجها باستخدام مواردها الاستخدام الأمثل .

غير أن بعض الاتجاهات الاحتكارية أخذت تظهر نتيجة الزيادة السريعة فى الطلب . وحرصا على سلامة خطة التنمية الاقتصادية تدخلت الحكومة فى السوق لا للقضاء عليه وإنما للمحافظة على أن يلعب دوره بفعالية .

ويمكننا أن نبين دور الحكومة فى تحديد السياسة السعرية على الوجه الآتى :

١ ـ تحدد الخطة الاقتصادية مجموع مكونات العرض والطلب وتعمل قوى

السوق للتوصل إلى إيجاد التوازن بين منحنى كل من العرض والطلب فى حدود الخطة.

٢ ـ لا تتدخل الحكومة فى نظام السوق إلا عندما تجد أنه يتحرك فى اتجاهات تخالف الاتجاهات الأساسية للخطة الاقتصادية ، أو عند ظهور ارتفاع ملحوظ فى أسعار السلع الاستهلاكية الأساسية كنتيجة لوجود نقص فى إنتاجها . هذا التدخل يبغى المحافظة على مستوى المعيشة بطبيعة الحال .

٣ ـ تحدد أسعار المنتجات الصناعية والسلع الاستهلاكية الأساسية على الوجه التالى (١) .

أ ـ وضع سعر محدد Fixed price للسلع الإستهلاكية الأساسية كالخبز والدقيق والسكر والسجاير والمواصلات .

ب ـ وضع حد أعلى Ceiling price لأسعار المنتجات الصناعية .

جـ ـ فرض رقابة سعرية Controlled price لمنع أى ارتفاع غير عادل

---

(١) تحدد الأسعار هنا باحدى طريقتين ، أولهما طريقة التجربة والخطأ Trial and Error والتى سبق أن عرضناها فى نموذج أوسكار لانج، وهى تبدأ بفرض سعر معين غالبا ما يبنى على أساس تاريخى، ثم يتم التعامل على أساسه، وعند ظهور طلب فائض أو عرض فائض يقوم الجهاز المركزى برفع أو خفض هذا السعر وهكذا حتى يتم التوصل الى سعر محدد يحقق التوازن بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة .

والطريقة الثانية هى طريقة الأسعار المحاسبية shaddow prices والتى تستخدم ما يعرف باسم التخطيط المستقيم أو البرمجة الخطية Linear Programming للتوصل الى كميات وأسعار السلع التى سيتم انتاجها؛ وتعتمد هذه الطريقة على اكثار دالة من الدرجة الأولى فى ظل مجموعة من المعطيات أو العلاقات تمثل الظروف الانتاجية السائدة والامكانيات المتاحة من العنصر الانتاجى.

(راجع د . سلطان أبو على المرجع السابق ص١٥٣ ومحاضرة د . أحمد جامع كيفية حساب الأثمان المحاسبية معهد الدراسات المصرفية ١٩٦٦) .

فى الأسعار كما يسمح بحدوث إرتفاع نسبي فى بعض الأحيان بشرط تقديم حساب مفصل لتكاليف المنتج الذى يرتفع سعره .

د ـ إستخدام ضريبة المبيعات كأداة للحد من الطلب على بعض السلع بغرض تحقيق أهداف إقتصادية أو إجتماعية معينة ، كتوفير قدر منها للتصدير أو لتحقيق هدف إجتماعى معين .

وبالنسبة للمنتجات الزراعية فالأسعار لاتحددها الحكومة بل أن مزارعى القطاع الخاص لهم حرية الشراء والبيع فى السوق ، وتستخدم الحكومة بعض الأدوات التى تهدف إلى تنشيط الانتاج الزراعى وضمان مقابل إحتياجات الطلب من هذا الانتاج وأهم هذه الأدوات هى :

(١) ضمان الدولة لأسعار بعض الحاصلات الأساسية كالقمح والشعير .

(٢) الاتفاق على السعر بين قطاع الصناعة وقطاع الزراعة عن طريق الغرف التجارية والغرف الصناعية المختلفة من ناحية وبين التعاونيات الزراعية والفلاحين من ناحية أخرى بحيث يعدل هذا السعر كلما حدثت تغيرات فى العرض والطلب .

(٣) قيام الحكومة بتوفير المواد الخام الزراعية اللازمة للصناعة على أساس أسعار تعاقدية للصناعة .

وقد أدى إتباع هذا النظام بصفة عامة ، إلى خلق عنصر المنافسة بين المؤسسات الانتاجية وإرتفاع الكفاية الانتاجية فيها تبعا لذلك ، كما أعطى مرونة للاقتصاد اليوغسلافى تمكنه من إجراء أى تعديلات إنتاجية مطلوبة .

بهذا القدر من دراسة الأثمان فى ظل النظام الاشتراكى يمكن أن نلاحظ أن تحديد الأثمان لايخرج فى مفهومه العام عن المبادىء الأساسية التى انتهى اليها مارشال ،وهى أن القيمة إنما تتحدد بالعرض والطلب.ويفهم من ذلك أن المبادىء الاساسية فى تحديد الأثمان تقضى بادىء ذى بدء معرفة أحوال كل من العرض والطلب . وإذا كان هناك اختلاف بين النظام الرأسمالى والنظام الاشتراكى فإنه لايكون جوهريا فى مجال تحديد الأثمان وإنما فى طريقه توزيع الناتج القومى على العناصر التى أسهمت فى إنتاجه . ومن ناحية أخرى إذا كان النظام الرأسمالى يترك لقوى السوق أن تتفاعل تلقائياً لتحديد الثمن فإن النظام الاشتراكى يضع فى الاعتبار الفئات المستهلكة ، ويراعى بقدر الإمكان بطريقة عمدية أن يكون الانتاج فى مصلحتهم مع مراعاة أن يكون الثمن فى حدود الدخل الذى يحصلون عليه .

كما نكون قد أنتهينا من دراسة التحليل الجزئى الذى يركز بصفة أساسية على الوحدة الجزئيـة فى النشاط الاقتصادى سواء أكان بالنسبة للاستهلاك أم بالنسبة للانتاج وسواء أكان فيما يتعلق بالوحدة الانتاجية أو بالعوامل التى تشترك فى هذا الانتاج .

وبعد ذلك أعتقد أن الأمر أصبح مهيئاً لنتناول المشكلات الاقتصادية على أساس مستوى الوحدة الكلية ، وهذا ماسوف نتناوله فى القسم الثانى .

القسم الثانى

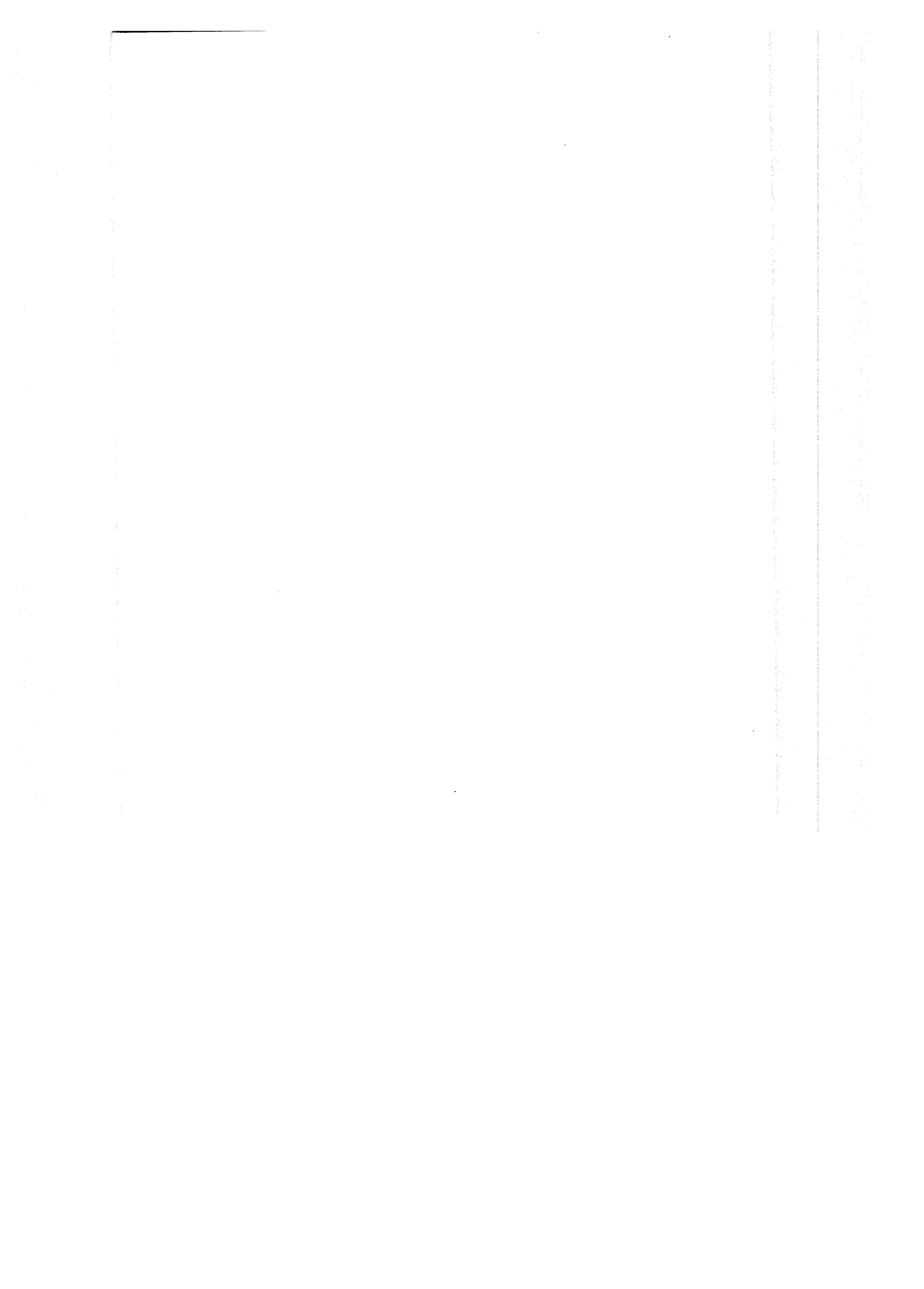
فى

التحليل الكلى

الباب الخامس

فى

الدخل القومى والتنمية والتخطيط والسكان



الفصل التاسع والعشرون

الدخل القومى

المبحث الاول
محددات الدخل القومى

١ — الدخل والثروة

يمكن تعريف الدخل كنقطة انطلاق فى دراسة موضوع الدخل القومى بأنه « التدفق النقدى الذى يحصل عليه أصحاب عوامل الانتاج فى خلال فترة معينة من الزمن . والثروة هى المخزون من السلع المادية القابلة للتحويل » .

من هذا التعريف المبسط نلاحظ أن الدخل يمثل التيار النقدى المتجدد فى خلال فترة معينة من الزمن ، بينما تشير الثروه إلى المخزون (سواء بالنسبة للفرد أو للمجتمع) فى لحظة زمنية معينة .

ويمكن ايضاح الفرق بين الاثنين بعرض بعض البيانات .

نفرض أن لدينا ميزانية لشركة معينة على النحو الآتى :

ميزانية شركة (س) فى ٣١ ديسمبر ١٩٧٤

أصول

	جنيه
نقدية	١٠٠٠
أوراق مالية	٢٠٠٠
آلات	٢٠٠٠
أراضى	١٠٠٠
جملة الاصول	٦٠٠٠

فاذا كانت لهذه الشركة التزامات تتمثل فى أوزاق دفع قيمتها ١٠٠٠ جنيه .

فان القيمة الصافية لهذه الشركة = ٦٠٠٠ ÷ ١٠٠٠ = ٥٠٠٠ جنيه .

فالأصول هى الاشياء التى تملكها المؤسسة والالتزامات هى الديون التى تتحمل بها المؤسسة فى سبيل القيام بالانتاج وتعرف بالخصوم ، والفرق بين الأصول والخصوم هى القيمة الصافية وتمثل الثروة .

وإذا فرضنا أن ايرادات ومصروفات هذه الشركة فى الفترة من أول يناير ١٩٧٤ إلى آخر ديسمبر ١٩٧٤ كانت كالآتى :

ايرادات ٣٠٠٠٠ جنيه .

والمصروفات ٢٩٠٠٠ تتمثل فى :

تكاليف السلع المباعة	٢٠٠٠
الاجور	٢٦٠٠٠
اهلاك الآلات	١٠٠٠
	٢٩٠٠٠

فان الفرق بين الإيرادات والمصروفات يمثل الدخل الصافى .

∴ الدخل الصافى = ٣٠٠٠٠ — ٢٩٠٠٠ = ١٠٠٠ جنيه .

وإذا أخذنا عددا من الميزانيات للمقارنة فإننا نجد

ميزانية شركة س فى آخر ديسمبر ١٩٧٣ وآخر ديسمبر ١٩٧٤ .

أصول

	٣١ / ١٢ / ١٩٧٣	٣١ / ١٢ / ١٩٧٤
نقدية	١٠٠٠	٥٠٠
أوراق مالية	٢٠٠٠	٢٠٠٠
آلات	٢٠٠٠	٢٠٠٠
أراضى	—	١٠٠٠
	٥٠٠٠	٥٥٠٠
ناقص الالتزامات		
أوراق دفع	١٠٠٠	٥٠٠
القيمة الصافية	٤٠٠٠	١٠٠٠

التغير فى صافى الدخل = ٥٠٠٠ — ٤٠٠٠ = ١٠٠٠ جنيه

بمراجعة هذه البيانات نلاحظ :

١ - أن كشف الميزانية هو كشف لبيان الثروة ، بينما يمثل كشف الدخل التغير فى الثروة ، وهو يبين التغير فى القيمة الصافية بين أول الفترة المحاسبية وآخرها .

٢ - أن كشف الميزانية يبين أن ثروة (س) = ٥٠٠٠ جنية فى ١٩٧٤/١٢/٣١ بينما يبين كشف الدخل أن ثروة س قد زادت خلال السنة بمقدار ١٠٠٠ جنيه .

٣ - من المقارنة يمكن أن نستنتج العلاقة بين الدخل والثروة . فالثروة هى القيمة الصافية ، فى حين أن الدخل هو الفرق بين القيمة الصافية فى أول الفترة المحاسبية وآخرها .

وبهذا الشكل يمكن أن نستغنى عن كشف الدخل .

فاذا رمزنا للدخل بالرمز ى وللثروة بالرمز ث

فان ى = △ ث

٤ - وإذا عكسنا هذه العملية فأنه يمكن القول بأن الثروة هى مجموع الدخول المكتسبة فى خلال فترة معينة من الزمن .

فاذا علمنا كل الدخول فى السنوات السابقة فاننا نستطيع أن نحدد حجم الثروة مباشرة ونستغنى عن كشف الميزانية . فاذا رمزنا للفترة المحاسبية بالرمز ن فان معادلة الثروة تصبح

$$ث_ن = \sum_{1}^{ن} ى_ن$$

٥ - من الخطوات السابقة يمكن تعريف الدخل بأنه

أ - الاستهلاك + الادخار

أو ب - الاستهلاك + الاستثمار

أو جـ - القيمة الصافية أو القيمة المضافة .

٦ - إذا أدخلنا عامل الزمن فاننا يمكن أن نستعيض عن تعريف الثروة بأنها مجموع الدخول المكتسبة فى خلال فترة معينة من الزمن ، بتعريف آخر هو أن الثروة هى القيمة الحالية للدخول المتوقعة فى خلال فترة من الزمن .

وطالما أن سعر الفائدة أكبر من الصفر فسوف يكون هناك اختلاف بين الحصول على الدخل فى عام ١٩٦٣ (مثلا) وعام آخر لاحق كعام ١٩٧٣ . فاذا رمزنا لسعر الفائدة بالرمز ف والزمن الذى سوف يستحق فيه تحصيل الدخل بالرمز ن ، وللقيمة الحالية بالرمز ث

$$فان\ ث = \frac{ى_ن}{(١ + ف)^ن}$$

٧ - ولتطبيق هذا القانون نفرض أن الدخل ١٠٠ جنيه وتاريخ أستحقاقه هو

بعد سنتين من الآن ومعدل الفائدة ١٠ ٪ (١) .

$$\therefore\ ث = \frac{١٠٠}{(١٫١)^٢} = ٨٢ \text{ جنيها}$$

أى أن القيمة الحالية لهذا الدخل بعد سنة = ٩١ جنيه وبعد سنتين ٨٢ جنيه وهكذا .

٨ - وبرسملة الدخل المستقبل (أى بايجاد القيمة الحالية للدخل المستقبل) فاننا نعدل بيانات الدخل بحيث يكون لدينا أساس واحد بدلالة الزمن .

٩ - من المناقشة السابقة يمكن أن نحصل على العلاقات الآتية :

أ - العلاقة عكسية بين معدل الفائدة وقيمة الثروة .

ب - العلاقة طردية بين مستوى الدخل وقيمة الثروة .

جـ - كلما طالت فترة زمن استحقاق الدخل عن الوقت الحالى ، كلما انخفضت قيمة الثروة . (فالقيمة الحالية لدخل قدره ١٠٠ جنيه لمائة سنة من الآن بمعدل ١٠ ٪ يساوى أقل من قرش فى الوقت الحالى) .

١٠ - يمكن توضيح فكرة الرسملة لتقدير الثروة القومية بمعرفة كل من الدخل القومى ومعدل الفائدة . فاذا فرضنا أن الدخل القومى ثابت ومستمر إلى أمد معين فان معادلة الرسملة تكون .

$$ث = \frac{ى}{ف}$$

ولكن المحاسبين يرفضون عملية الرسملة فى تقدير قيمة الأصول بسبب صعوبة عمل تقديرات دقيقة وموضوعية للدخول المستقبلة ، وللتخلص من هذه المشكلة يستخدمون ثمن السوق (ثمن التبادل) Transaction Price .

ولكن هذه الطريقة أيضا لها مشاكلها ، فاذا كانت هذه الأصول قد اشتريت

(1) Myron, H. Rose : Income: Analysis and policy P. S. .

فى الماضى ، فان قيمتها قد تختلف اختلافا كبيرا عن قيمتها الجارية بسبب .

١ - تغير المستوى العام للأسعار .

٢ - تغير أثمان الأصول نفسها .

٣ - قد يكون هناك زيادة أو نقص فى تقدير الاهتلاك لتحديد القيمة الصافية للأصول .

واختلاف وجهات النظر بين المحاسبين والاقتصاديين فيما يتعلق بتقدير الدخل والثروة يمكن إبراز أهمها فى ما يلى :

١ - الاختلاف فى تقدير الاهلاك وقيمة الأصول عند الجرد .

٢ - لا يأخذ المحاسب بمبدأ التكلفة الأصلية وثبات مستوى الأسعار عند إعداد البيانات اللازمة لاتخاذ القرارات فى الاعمال التجارية بينما يأخذ بها عند إعداد البيانات اللازمة لتحديد الدخل والثروة لأغراض دفع الضرائب وكذلك فى إعداد التقرير السنوى المقدم لحملة الأسهم .

٣ - يفضل الاقتصادى إستخدام التكلفة الحالية ، لأنها تعكس إلى حد كبير التكلفة المرسملة ويفضل إستخدام إصطلاح (الحقيق) بدلا من (النقدى) حتى يمكن تعديل الدخل والثروة مع التغيرات فى مستوى الأسعار .

٢ - الثروة من وجهة نظر المجتمع

قد يكون صحيحاً بالنسبة للفرد أن ينظر إلى النقود والسندات ، وأسهم الشركات القديمة (التى تعتبرها فى اللغه الفنية التزامات على الثروة) نظرته للثروة نفسها طالما أنه يمكن تحويل هذه السندات إلى ثروة فى أى وقت .

ولكن ليس صحيحا أن ينظر المجتمع ككل إلى هذه الالتزامات نظرته للثروة نفسها ، لأن الاخذ بهذا المبدأ بالنسبة للمجتمع يضاعف من قيمة الثروة

فإذا كان هناك ١٠ آلاف منزل قيمتها ٢ مليون جنيه وعليها رهونات قيمتها ٢ مليون جنيه أيضا فإن الاخذ بالمبدأ الاول يجعل قيمة الثروة ٤ مليون جنيه فى حين أنها لا تتعدى فى الحقيقة ٢ مليون جنيه .

ولكن بالنسبه لمصلحة الضرائب فإن الأمر يختلف إذ يميزون بين الإثنين فيفرضون ضرائب على المنازل ، ثم يفرضونها مرة أخرى على الرهونات .

والسبب فى أنه لا يجوز للمجتمع أن ينظر إلى هذا التمييز هو أننا إذا جمعنا كل ميزانيات المجتمع فان التزامات الثروة تلغى بعضها البعض ، فى حين أن الثروة ، نفسها تظل باقية دون تغيير. فعند مايرهن شخص معين لشخص آخر منزلا فى مقابل قرض فإن ذلك يظهر فى دفاتر الاثنين فى صورة قيدين أحدهما مدين والآخر دائن .ومن هنا فإن صافى الرهونات تساوى صفرا ، لأن كل اقتراض يقابله مدفوعات من الجانب الآخر ، أما إذا أنتج المجتمع أصولا مادية كالآلات مثلا ، فلن يكون فى مقابلها التزامات تعويضية ، وهذا يؤدى إلى زيادة صافى ثروة المجتمع ، لأن المخزون سوف يزيد .

وقد يكون هناك وسيط بين الالتزامات على الثروة والثروة نفسها ، ولكن فى بعض الأحيان تكون هذه فى شكل أصول غير مادية (أى غير محسوسة) كخلو الرجل (good will) أو شهرة المحل .

فشهرة المحل الذى يدفع عند شراء مؤسسة ما لأن لها مركز ممتاز ، أو خلو الرجل الذى يدفع عند شراء منزل معين لأن له موقع ممتاز يعتبره البعض ثروة من وجهة نظر الفرد .

غير أن هذا الرأى كان ومازال محل خلاف ومناقشات بين رجال الاقتصاد .

ففى القرن التاسع عشر اعتبر كل من مولر Muler وليست List بعض المزايا التى تتمتع بها ألمانيا فى ذلك الوقت فى مجال العلوم والفنون ومؤسسات تعليم اللغات والتدريب المهنى جزءا أساسيا من الثروه القومية للمجتمع وكذلك أشار آدم سميث من قبل إلى مهارات السكان التى يتمتع بها عنصر العمل كسبب من أسباب

الزيادة فى الثروة القومية ، ولكن كثير من الاقتصاديين يرون استبعاد مهارات السكان من حساب الثروة القومية . ويبررون ذلك بأن خدمات العمل وان كانت تباع وتشترى ، فإن الإنسان نفسه لا يباع ويشترى كالعبيد والأغنام والاشياء الأخرى التى لها أسواق . وهذا الميل نحو استبعاد المهارات من حساب الثروة القومية يماثل تماما رأى المحاسب الذى يرى أنه لا يمكن تقدير قيمة أى أصل من الأصول ما لم تكن هناك إمكانية لبيعه ، وبالتالى يجب استبعاده من الميزانية.

وربما كان هناك سبب آخر لاستبعاد قيمة مهارات العمل ، هو أن الاقتصاديين الكلاسيك كانوا يعتنقون نظرية حد الكفاف فى الأجور . فإذا كانت نظرية حد الكفاف صحيحة من الناحية العملية ، فإن القيمة الصافية لأجر العامل يكون صفرا ، وتكون القيمة المرسملة لخدمات العامل صفرا كذلك . وعلى أى حال فإنه يكون من الأوفق من الناحية المنطقية ، استبعاد قيمة مهارات العمل عند حساب الثروة القومية ، وإضافة الدخل الإجمالى للعمل فى حساب الدخل القومى.

٣ ـ الدخل النقدى والدخل الحقيقى :

الدخل النقدى (ى ن) يعرف بأنه تدفق النقود للعمال وأصحاب الملكيات فى خلال فترة من الزمن .

والدخل الحقيقى (ى ح) يساوى القوة الشرائية للدخل النقدى .

فإذا أردنا تحديد الدخل الحقيقى ، وجب علينا أن نحدد أولا القوة الشرائية لوحدة النقود فى المجتمع ، ثم نقسم الدخل النقدى بالأسعار الجاريه على الرقم القياسى للأسعار لنحصل على الدخل الحقيقى (١) .

والقوة الشرائية لوحدة النقود تتناسب تناسبا عكسيا مع التغير فى مستوى الأسعار فإذا كان متوسط الأسعار ١٠٠ فى عام ١٩٦٣ وأصبح ٢٠٠ فى عام ١٩٧٣

(١) أو ضرب الدخل النقدى الحالى فى القوة الشرائية لوحدة النقود .

فان القوة الشرائية لوحدة النقود فى عام ١٩٧٣ بالنسبة لعام ١٩٦٣ = م٦٣ / م٧٣

حيث م هى متوسط الاسعار = ١٠٠/٢٠٠ = ١/٢ أى أن قيمة الجنيه فى عام ١٩٧٣ أصبحت نصف قيمتها فى ١٩٦٣ ، حيث أن كمية السلع والخدمات التى تشترى فى عام ١٩٧٣ تساوى ما قيمته ٥٠ قرشا فى عام ١٩٦٣ .

ولتحديد الدخل الحقيقى فىعام ١٩٧٢ بالنسبة لسنة ١٩٦٣ كأساس لستخدم المعادلة فى الصيغة الآتية :

ى ح ٧٣ = ى ن ٧٣ (م ٦٣ / م ٧٣)

ى ح ٧٣ = م ٧٣ × ك ٧٣ (م ٦٣ / م ٧٣) = م ٦٣ × ك ٧٣

وتكتب هكذا م ٦٣ . ك ٧٣ .

وإذا كان الدخل النقدى من السهل تحديده ، فهناك صعوبات كثيرة تعترض تحديد الدخل الحقيق أهمها، هى طريقة التراجيح (الاوزان) . ولذلك من الصعب إيجاد رقم قياسى أمثل بسبب عدم إمكان إيجاد طريقة ترجيح مناسبة ، وذلك بسبب التغيرات النوعية فى السلع التى يجب أن تؤخذ فى الاعتبار من ناحية ، والقصور الشديد فى المعلومات التى لدينا عن تغيرات الأثمان من ناحية أخرى . فإذا استخدمنا مثلا كيات سنة الأساس فقد يكون الرقم القياسى متحيزاً إلى أعلى وبالعكس يكون الرقم متحيزاً إلى أسفل إذا أخذنا كيات سنة المقارنة . وربما كان أفضل هذه الأرقام الرقم القياسى الذى وضعه فيشر والذى يأخذ بالوسط الهندسى لسنتى الأساس والمقارنة ويسمى بالرقم القياسى الأمثل .

أما الدخل المادى فهو يمثل تدفق الإشباع الحقيقى ، وهو يعتبر أكثر أهمية فى قياس الرفاهة الاقتصادية ولكن من الصعب جدا حسابه .

المبحث الثانى

قياس الدخل القومى

١ ـ تعريف الدخل القومى

عرف مارشال Marshal الدخل القومى بأنه عبارة عن كمية الانتاج السنوى من السلع المادية وغير المادية ، بما فيها الخدمات التى يحققها العمل ورأس المال فى تفاعله مع الثروة الطبيعية (١) .

وعرفه هيكس Hicks بأنه مجموعة من السلع والخدمات ردت إلى أساس عام قوى بالنقود (٢) .

كما عرفه ساميولسون Samuelson بأنه المقدار الكلى من الدخل المكتسب بواسطة أصحاب عوامل الانتاج والتى تتكون من :

الأجور + الفائدة الصافية على القروض والسندات + الربح الصافى للملكية الخاصة + أرباح الشركات + الدخل الصافى للمشروعات الفردية (٣) .

بعد هذه المقدمة الموجزة لتعريف الدخل القومى نحاول تعريف المصطلحات المتعلقة به لنبيان طريقة حسابه .

---

(1) Marshal A. Principles or Economics 8th ed. 1 947 p. 523 London.

(2) Hicks Tha Social Framework. 1949 chap. 4 p 154 London.

(3) Samuelson, Paul. A. Econom'cs An Introductory Analysis First ed. 1948 chap. 11 p. 226. New york,

٢ ـ الدخل الاجمالى Aggregate Income

الدخل الإجمالى هو مجموع الدخول النقدية من خدمات العمل والملكية (الأجور ، والريع ، الفائدة ، الربح) .. ومن هنا فان الدخل القومى = اجمالى المنتج القومى مقوما بالنقود .

٣ ـ الاستهلاك Consumption

الاستهلاك هو انفاق الدخل على السلع التى تشبع حاجة مباشرة . ونعنى بالاستهلاك عادة ، الانفاق الاستهلاكى ، حيث أن مقدار الاستهلاك ومقدار الانفاق على السلع الاستهلاكية متطابقان .

٤ ـ الاستثمار Investment

الاستثمار هو الانفاق على السلع الرأسمالية بهدف الحصول على الربح . ومن أمثلة ذلك انفاق المشروعات على انتاج المعدات .

والاستثمار لايعنى الانفاق على السلع الرأسمالية القديمة ، أو شراء أسهم الشركات القائمة ، لأن استثمارات شخص بهذا المعنى (المشترى) يلغيها استثمار شخص آخر (البائع) ، فى حين أن الهدف من فكرة الاستثمار هو زيادة المخزون من رأس المال . وعلى هذا الأساس هناك نوعان من الاستثمار .

الاستثمار الاحلالى وهو لاحلال رأس المال المستهلك .

الاستثمار الصافى وهو الاستثمار الذى يزيد عن المقدار المطلوب للاحلال .

والاستثمار له وظيفتان أساسيتان :

أولا ـ يزيد الطلب الكلى للسلع والخدمات كتعويض عن الدخل الذى لاينفق (أى يدخر) .

ثانيا - يزيد العرض الكلى بالتوسع فى الطاقة الإنتاجية .

٥ - الادخار Saving

الادخار هو ذلك الذى لاينفق على السلع الاستهلاكية .

والادخار الإجمالى يتكون من الادخار الاحلالى (الذى يستهدف احلال رأس المال) والادخار الصافى (الادخار الذى يفيض عن الادخار الاحلالى) .

٦ - العلاقة بين المتغيرات السابقة

ا - الادخار المتحقق (دمت) والاستثمار المتحقق (سمت) دائما متعادلان

ب - الدخل المتحقق (ى) يمكن تعريفه بأنه يعادل
الاستهلاك (ك) + الاستثمار المتحقق

حـ - الدخل = الاستهلاك + الإدخار المتحقق
وهكذا فان الإدخار المتحقق = الاستثمار المتحقق

د - بهذا يمكن تعريف الدخل فى الصيغ التالية .

ى = ك + د م ت
ى = ك + س م ت
.·. د م ت = س م ت

ومن ذلك نجد أن كل زيادة فى الاستهلاك تشتمل على نقص مماثل فى الادخار والاستثمار ، وكل نقص فى الاستهلاك تشتمل على زيادة مماثلة فى الإدخار والإستهلاك . فمثلا إذا أنتج المجتمع منتج معين قدره ١٠٠ جنيه ، ولكن فجأة تغيرت الأذواق وأعرض الناس عن هذا المنتج أعراضا كاملا . فى هذه الحالة فان الاستهلاك سوف يهبط إلى الصفر وهذا يعنى أن الإدخار المتحقق = الاستثمار المتحقق . إذ أن المائة جنيه التى لم تنفق على الاستهلاك يقابله منتج قيمته

١٠٠ جنيه فى قائمة الجرد .

وإذا كان الإدخار المتحقق يعادل دائما الاستثمار المتحقق، فانه فى حالة التوازن فقط يتعادل الإدخار المرسوم (د) مـــع الاستثمار المرسوم (س) أى أنه فى حالة التوازن .

د = د م ت = س م ت = س

ومن هنا فان د = س فى حالة التوازن فقط .

ولهذا فإذا إنحرف الإدخار المرسوم عن الإدخار المتحقق فان الاستثمار المرسوم يختلف عن الاستثمار المتحقق .

٧ ـ النشاط الحكومى

تساهم الدولة فى حفظ الأمن وإقامة العدالة والخدمات العامة الغير قابلة للتجزئ كما أنها تساهم فى الوقت الحاضر فى دعم الإقتصاد القومى . وهى تقوم بأداء وظيفتها هذه عن طريق الانفاق العام. والإنفاق الحكومى (ق) يمكن إعتباره انفاقا إذا كان ينفق على إقامة الحدائق العامة مثلا . كما أنه يعتبر استثمارا إذا كان ينفق على إنشاء الطرق العامة التى تستخدمها سيارات النقل وغير ذلك . وعلى هذا فان الانفاق الحكومى يدخل جزء منه فى الاستهلاك والجزء الآخر فى الاستثمار .

وكذلك عندما تفرض الحكومة الضرائب (ض) وتتقاضاها من الأفراد والمؤسسات فان هذا يعتبر إدخارا ، إذ أن الضرائب تزيد من حجم الدخل غير المنفق على السلع الاستهلاكية الخاصة .

وعلى هذا يمكن تعديل الصيغ السابقة فى تحديد الدخل باضافة كل من الانفاق الحكومى والضرائب .

الدخل = الاستهلاك + الاستثمار المتحقق + الانفاق الحكومى

الدخل = الاستهلاك + الادخار المتحقق + الضرائب

وهذا يعنى أن كل دخل لاينفق على السلع الاستهلاكية يكون إما جزءا من الاستثمار أو من الانفاق الحكومى يترتب عليه زيادة كل من الادخار والضرائب . وبذلك نحصل على المعادلتين الآتيتين .

الادخار المتحقق + الضرائب = الاستثمار المتحقق + الانفاق الحكومى

أى أن الإدخار المتحقق = الاستثمار المتحقق + (الانفاق الحكومى — الضرائب) .

والادخار الخاص يعادل دائما الاستثمار الخاص زائد الفرق بين الانفاق الحكومى والضرائب (أو الفائض الحكومى) .

٨ - التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد)

إذا تكلمنا عن الاستهلاك والاستثمار فاننا نعنى بذلك الاستهلاك الخاص المحلى والاستثمار الخاص المحلى وحيث أنه ليست هناك دولة تعيش بمعزل عن الدول الأخرى فلابد من إدخال دور التبادل الدولى فى حساب الدخل القومى .

وعلى هذا يمكن إعادة كتابة معادلات الدخل القومى بادخال الصادرات (ص) والواردات (و) على النحو التالى .

الدخل = الاستهلاك + الاستثمار المتحقق + الانفاق الحكومى + (الصادرات) .

الدخل = الاستهلاك + الادخار المتحقق + الضرائب + (الواردات).
فالمعادلة الأولى تشير إلى أن الدخل القومى هو مجموع الانفاق المحلى (ك+س+ق)

زائد الانفاق الأجنبي . فاذا إشترى شخص أجنبي سلعة مصرية فانه سوف يدفع لنا دخل مقابل ذلك ، وهذا يؤدى إلى زيادة الناتج القومى الاجمالى .

أما المعادلة الثانية فانهـــا تشير إلى أن الدخل يساوى الانفاق المحلى زائد الادخار بالإضافة الى قيمة الواردات .

أى أن :

الادخار المتحقق = الاستثمار المتحقق + (الانفاق الحكومى — الضرائب + الصادرات — الواردات).

أى أن الإدخار الخاص المحلى يعادل الأستثمار الخاص المحلى زائد الفائض أو العجز الحكومى (ق — ض) زائد صافى الصادرات (ص — و) .

٩ — الناتج القومى الاجمالى

الناتج القومى الاجمالى هو القيمة السوقية للسلع المنتجة والخدمات قبل خصم الاستهلاك الرأسمالى .

١٠ — طرق قياس الدخل القومى

أشرنا إلى تعريف ساميو لسون بأن الدخل القومى هو مقـــدار الدخول المكتسبة بواسطة أصحاب عوامل الانتاج نظير مساهمتهم فى الانتاج ، أو بأنه الدخول المدفوعة لأصحاب عوامل الإنتاج نظير تأجير خدماتهم فى القيام بالعملية الانتاجية أى أنه يساوى القيمة المضافة .

من هذا التعريف يمكن أن نخرج بمقاييس ثلاثة لحساب الدخل القومى .

الأول باعتباره دخولا مكتسبة .

الثانى باعتباره الانفاق القومى .

الثالث باعتباره القيمة الصافية للناتج القومى .

أولا — طريقة الدخول المكتسبة :

فى هذه الطريقة نحصل على الدخل القومى بجمع البيانات الآتية :

١ — الاجور والمرتبات والايرادات الصافية التى يحصل عليها الافراد كأجر عمل.

٢ — الدخول الصافية فى قطاع المهن الحرة ولمن يعملون لحسابهم الخاص . كالدخل الصافى للفلاح والطبيب وهكذا من أصحاب المهن والحرف المختلفة .

٣ — الفائدة الصافية المكتسبة من الأوراق المالية والقروض .

٤ — الربح الصافى من الملكية الخاصة بما فى ذلك ريع المنزل الذى يستعمله صاحبـــه .

٥ — العوائد الصافية للشركات سواء أكانت :

أ — فى شكل توزيعات للساهمين وأصحاب الحصص .

ب — معاد استثمارها فى المشروع كأرباح غير موزعة .

جـ — مدفوعة للحكومة كضرائب أرباح تجارية وصناعية .

وعند إتباع هذه الطريقة يجب أن نأخذ فى الإعتبار مايلى :

١ — لايجوز حساب المدفوعات الانتقالية .

٢ — عند حساب قيمة الإنتاج الزراعى يحسب مايستهلكه الفلاح دون بيع على أساس الثمن السائد فى أقرب الأسواق .

٣ — لاتحسب السلع الوسيطة حتى لايكون هناك تكرار فى الحساب .

٤ — عند حساب الدخل الصافى يحمل حساب الارباح والخسائر بجميع المصاريف اللازمة والضرورية لعمل الربح .

٥ - لاتضاف الفوائد المكتسبة من السندات العامة ، إذا كانت بغرض خدمة عامة لانها تعتبر من قبيل المدفوعات الإنتقالية التى يلزم بها الجيل الحاضر وفاء لخدمات عامة قام بها الجيل السابق بواسطة القروض .

٦ - عند حساب دخول الأفراد يؤخذ رقم الدخل قبل خصم ضريبة كسب العمل وضريبة الإيراد العام .

ثانيا - الإنفاق القومى :

عند ما يحصل أصحاب خدمات عوامل الإنتاج على الدخل ، فانهم يوزعونه على الإستهلاك ويستبقون جزء آخر يطلق عليه الإدخار .

أى أن حساب الدخل القومى فى هذه الطريقة ينظر إلى الناتج القومى على أنه يساوى الإستهلاك بالمعنى الإقتصادى زائد الإدخار .

وعند حساب الدخل القومى بهذه الطريقة يراعى عند حساب الإستهلاك .

ا - حساب قيمة المأكولات التى يستهلكها المنتجون .

ب - ريع المساكن التى يسكنها أصحابها .

جـ - قيمة الطعام والمسكن والملبس المستهلكة بواسطة أعوان رب الأسرة

وعند حساب الاستثمار يجب طرح المبالغ الخاصة بأقساط الاهلاك .

ثالثا - القيمة المضافة

يمكن تبسيط فكرة فائض القيمة بتصور عملية إنتاجية صناعية .

صافى الإنتاج هو المبلغ الذى يتبقى بعد طرح ثمن المواد الخام وما دفع فى العمليات الإنتاجية المتممة فى الخارج من القيمة الإجمالية للإنتاج السنوى . هذا

الباقى هو الرصيد الذى يدفع منه الأجور والإيجار والربح والفائدة. أى أن صافى الإنتاج يمثل عائد عوامل الإنتاج ويسمى بفائض القيمة . وإذا إنتقلنا من التخصيص إلى التعميم فان فائض القيمة بالنسبة للمجتمع يمثل صافى العمليات الإنتاجية التى يقوم بها المجتمع فى فترة معينة من الزمن ، وهو يساوى الدخل القومى .

ولحساب القيمة المضافة فى المؤسسة نعرض البيانات الآتية لشرح خطوات العمل .

مثال رقم ١

جـــدول رقم (٣٩)

جدول يبين المفردات المستخرجة من أحد مصانع السجاير

منـــه جنيه مليم		لـــه جنيه مليم	
١٥٠٠٠	بضاعة أول المدة (مصنوعة)	٤٣٥٠٠	مبيعات
٣٠٠٠	بضاعة أول المدة (خام)	٢٥٠٠	بضاعة آخر المدة مصنوعة
٧٠٠٠	مشتريات مواد خام	١٢٠٠	بضاعة آخر المدة (خام)
٨٠٠	علب سجاير فارغة مصنوعة لدى الغير		
٨٠٠	استهلاك التيـــار الكهربائى الخاص بالتشغيل		
١٥٠٠٠	أجور عمـال		
٥٠٠٠	مرتبـــات		
٢٠٠٠	إيجـار		
١٥٠٠	الاهـلاك		
٢١٠٠	مصاريف عمومية		
٧٠٠٠	أرباح		
١٥٠٠	المقدر كفائدة على رأس المال		
٤٧٢٠٠		٤٧٢٠٠	

خطوات العمل :

أولا – نحسب صافى التغير فى قيمة البضاعة

١٥٠٠ بضاعة أول المدة مصنوعة
+ ٣٠٠٠ بضاعة أول المدة خام
٤٥٠٠

يطرح منها

٣٧٠٠ بضاعة آخر المدة مصنوعة وخام (٢٥٠٠ + ١٢٠٠)
٣٧٠٠ + ١٢٠٠ بضاعة آخر المدة خام
٨٠٠

ثانياً – نطرح صافى التغير فى البضاعة من المبيعات

٤٣٥٠٠ — ٨٠٠ = ٤٢٧٠٠ صافى المبيعات

ثالثا – نحسب قيمة المشتريات من الغير

٧٠٠٠ مشتريات مواد خام
٨٠٠ ما دفع للغير ثمنا لمشتريات علب السجاير الفارغة
٨٠٠ استهلاك التيار الكهربائى الخاص بالتشغيل
٨٦٠٠

رابعا – نحسب قيمة ماتم إنتاجه فى داخل المصنع بأن نطرح قيمة المشتريات من الغير من صافى المبيعات أى

٤٢٧٠٠ — ٨٦٠٠ = ٣٤١٠٠ جنيه

خامسا – نطرح من الباقى المصاريف العمومية فيكون هو القيمة الإجمالية للناتج

∴ قيمة الناتج الاجمالى = ٣٤١٠٠ — ٢١٠٠ = ٣٢٠٠٠ جنيه

سادسا - نطرح من قيمة الناتج الاجمالى قيمة الاهلاك .

∴ قيمة الناتج الصافى = ٣٢٠٠٠ — ١٥٠٠ = ٣٠٥٠٠ جنيه

سابعا - لو حسبنا قيمة الأجور والريع والفائدة والربح نجد أنها تساوى قيمة الناتج الصافى ويتضح ذلك من

جنيه	
٢٠٠٠٠	أجر العمل (الأجور والمرتبات)
٢٠٠٠	الريع (الايجار)
١٥٠٠	الفائدة (عائد رأس المال)
٧٠٠٠	أرباح
٣٠٥٠٠	

من ذلك نجد أن القيمة المضافة تساوى ماقدمته المؤسسة كدخول للعاملين فيها .

ويجمع القيمة المضافة لجميع الوحدات الانتاجية نحصل على عائد عوامل الانتاج فى المجتمع وهو يساوى قيمة الناتج القومى الصافى .

مثال رقم ٢

نفرض أن المجتمع ينتج سلعة إنتاجية هى آلات غزل القطن لانتاج سلعة إستهلاكية هى منسوجات القطن كما يبينها الجدول الآتى :

جدول رقم (٤٠)

جدول يبين المراحل المختلفة لانتاج المنسوجات القطنية بملايين الجنيهات (١)

السلعة (١)	البائع (٢)	المشترى (٣)	قيمة المبادلات (٤)	القيمة المضافة (٥)	الانفاق على السلع النهائية (٦)	الدخول المكتسبة لعوامل الانتاج (٧)
الصلب	شركة الحديد والصلب	شركة إنتاج آلات الغزل والنسيج	١٠	١٠		١٠
آلات الغزل والنسيج	شركة إنتاج آلات الغزل والنسيج	شركة الغزل	٦٠	٥٠	٦٠	٥٠
القطن أولا	الفلاح	تجار الجملة	١٠	١٠	—	١٠
القطن ثانيا	تجارة الجملة	شركة الغزل والنسيج	١٥	٥	—	٥
المنسوجات أولا	شركة الغزل والنسيج	تجار التجزئة	٣٠	١٥	—	١٥
المنسوجات ثانيا	تجار التجزئة	المستهلكين	٤٠	١٠	٤٠	١٠
القيمة الاجمالية للمبادلات الناتج القومى العام			١٦٥	١٠٠	١٠٠	١٠٠

(1) Miron. H. Rose : Income : Analysis and policy. p. 26.

الشرح :

السطر الأول يبين لنا أن شركة الصلب تبيع صلب وخلافه بمبلغ ١٠ مليون جنيه لشركة إنتاج آلات الغزل والنسيج .

السطر الثانى . يبين لنا أن شركة إنتاج آلات الغزل والنسيج تبيع معدات لشركة الغزل (المستثمر) بمبلغ ٦٠ مليون جنيه .

الأسطر الاربعة الأخيرة : تبين لنا حركة المبادلات المتتالية التى يتم فيها إنتاج وبيع المنسوجات القطنية . فالفلاحون يبيعون لبيوت القطن قطناً بمبلغ ١٠ مليون جنيه وبيوت القطن تبيع لشركات الغزل والنسيج هذا القطن بمبلغ ١٥ مليون جنيه وشركات الغزل بعد أن تحول القطن إلى منسوجات تبيعه لتجار التجزئة بمبلغ ٣٠ مليون جنيه وتجار التجزئة فى آخر الأمر يبيعون للمستهلك الإنتاج بمبلغ ٤٠ مليون جنيه .

افترضنا هنا أن شركة الصلب لا تشترى شيئاً من المؤسسات الأخرى. فى هذه الحالة القيمة المضافة لها ١٠ مليون جنيه . وشركة إنتاج آلات الغزل اشترت صلب بمبلغ ١٠ مليون جنيه وباعته لشركة الغزل بمبلغ ٦٠ مليون جنيه . وبذلك تكون قد حققت قيمة مضافة قدرها ٥٠ مليون جنيه .

وكذلك بالنسبة للفلاح نفترض أنه لم يشتر شيئاً من الآخرين، إذ أنتج القطن وباعه بمبلغ ١٠ مليون جنيه فتكون القيمة المضافة ١٠ مليون جنيه، ثم جاء تاجر القطن واشترى القطن بمبلغ ١٠ مليون جنيه وباعه لشركة الغزل بمبلغ ١٥ مليون جنيه فتكون القيمة المضافة ٥ مليون جنيه . ثم قامت شركات الغزل وباعت إنتاجها بمبلغ ٣٠ مليون جنيه فتكون القيمة المضافة لها ١٥ مليون جنيه. وتجار التجزئة اشتروا بـ ٣٠ مليون جنيه و باعوا المنسوجات للمستهلكين بأربعين مليون جنيه . فتكون

القيمة المضافة ١٠ مليون جنيه . لو حسبنا مجموع القيم المضافة للمجتمع نجده يساوى ١٠٠ مليون جنيه وهو يساوى مجموع القيمة المضافة كلها .

الناتج القومى الاجمالى يساوى مجموع القيم المضافة فى كل المؤسسات .

ولو نظرنا إلى العمود رقم ٦ يمكن لنا الحصول على نفس النتيجة .

فهذا العمود يبين لنا فقط السلع النهائية ، ويستبعد السلع الوسيطة (١) . لان هذه السلع تنعكس بدورها فى إنتاج السلع الأخرى ولهذا السبب يجب ألا تحسب السلع النهائية والوسيطة معا . لان ذلك يعبر إزدواجا فى الحساب . فاذا حسبنا المنتجات من الصلب بمبلغ ١٠ مليون جنيه والمنتج النهائى من آلات الغزل بمبلغ ٦٠ مليون جنيه ، فاننا بذلك نحسب منتج الصلب مرتين بينما قيمة الصلب دخلت فى قيمة آلات الغزل .

وكذلك فان قطن الفلاح بالنسبة لصناعة الغزل والنسيج يعتبر سلعة وسيطة لان قيمته تنعكس فى قيمة السلع النهائية وهى بيع المنسوجات للمستهلك .

فاذا حسبنا ما أنفقته شركات الغزل فى شراء المعدات وقدره ٦٠ مليون جنيه وما أنفقه المستهلكون فى شراء المنسوجات وقدره ٤٠ مليون جنيه نجد أن الانفاق الكلى يساوى ١٠٠ مليون جنيه .

وعلى ذلك فان الناتج القومى الاجمالى هو مجموع قيم السلع النهائية وهو يساوى ١٠٠ مليون جنيه ، ويطلق عليه الانفاق القومى الاجمالى .

لو نظرنا إلى القيمة المضافة التى حققتها المؤسسات نجد أنها ستعادل دائما قيمة

---

(١) السلعة النهائية هى السلعة التى تنتج ولكنها لاتباع مرة أخرى فى خلال الفترة المحاسبية أما السلعة الوسيطه فهى تلك التى تنتج ويعاد بيعها فى خلال الفترة المحاسبية .

المنتج من السلع النهائية . إنما يجب ملاحظة مايأتى منعا من التضليل عند الحساب بهذه الطريقة .

اولا : بيع السلعة القديمة أو الأسهم ليست جزءا من الناتج القومى الإجمالى فاذا كانت هناك سيارة انتجت فى عام ١٩٦٠ فانها تحسب كجزء من الناتج القومى الاجمالى فى عام ١٩٦٠ ، وعندما يعاد بيعها فى عام ١٩٧٠، تحسب كذلك كجزء من الناتج القومى الإجمالى فى عام ١٩٧٠، هذا الحساب خطأ لأن فيه ازدواج . ولو أخذنا بهذا المبدأ فان أى كميـــة من السلع القديمة أو أسهم الشركات القائمة تزيد من الناتج القومى الاجمالى زيادة خادعة ، لذلك يجب أن تستبعد . ولكن إذا كان بيــع سيارة قديمة يشتمل على عمولة فانها تكون جزءا من الناتج القومى الإجمالى حيث أنها خدمة منتجة حديثاً .

ثانيا : أى زيادة فى قائمة الموجودات (عند الجرد) يجب اعتبارها سلعة نهائية لأنها تشتمل على إنتاج جار (أو قيمة مضافة) لم تدخل فى منتجات مؤسسة أخرى ، فلو فرضنا مثلا أن شركة الحديد والصلب فى المثال السابق قد أنتجت صلبا بما قيمته ٢٥مليون جنيه بدلا من ١٠ مليون،وباعت جزءا منه لشركة أخرى بمبلغ ١٠مليون جنيه . فان القيمة المضافة بالنسبة لها تكون ٢٦مليون جنيه ، منها ١٠مليون جنيه سلع وسيطة و ١٥ مليون جنيه سلع نهائية . وفى هذه الحالة يكون الناتج القومى الإجمالى ١١٥ مليون جنيه بزيادة قدرها ١٥ مليون جنيه هى قيمة السلع النهائية .

ثالثا : وأخيرا يمكن أن يحدد الناتج القومى الإجمالى باضافة الدخول المكتسبة لعوامل الإنتاج كما فى العمود رقم ٧ .

بملاحظة الأرقام الواردة فى العمود رقم ٥ والعمود رقم ٧ نجد أن القيمة المضافة والدخول المكتسبة لعوامل الإنتاج متماثلة . فشركة الحديد والصلب تنتج ماقيمته ١٠ مليون جنيه وتحصل على إيراد قدره ١٠ مليون جنيه تخصص للتوزيع

كدخول لعوامل الإنتاج (الأجور، الريع، الفائدة، الربح).

وشركة إنتاج آلات الغزل تحصل على إيراد قدره ٦٠ مليون جنيه، ولكن ٥٠ مليون جنيه منها فقط هو الذى يكون متاحا كدخول لعوامل الإنتاج لأنه يجب عليها أن تدفع ١٠ مليون جنيه لشركة الحديد والصلب ثمنا للمواد الخام.

وطالما أن الأرقام الواردة فى العمودين ٥ ، ٧ متماثلان فاننا سنجد مرة أخرى أن الناتج القومى الاجمالى يساوى ١٠٠ مليون جنيه ويطلق عليه فى هذه الحالة الدخل القومى الاجمالى.

١١ ـ الناتج القومى الصافى

فى خلال أى فترة زمنية معينة، هناك جـــزء من المخزون الرأسمالى يفنى بالاستعمال، أو يستهلك كنتيجة للانتاج. وإذا كنا نحسب كل زيادة فى المخزون فى رأس المال الناشىء من الاستثمار (الزيادة فى مخزون آلات الغزل، أو الزيادة فى قوائم الجـــرد) فانه يتعين علينا بنفس المنطق أن نخصم كل نقص فى مخزون رأس المال.

ولكن حسب ماجرى عليه العرف فى حساب الناتج القومى الإجمالى، فانه لايخصم أى شىء يتعلق بالاستهلاك الرأسمالى فى حين جرى العرف على خصم ذلك عند حساب الناتج القومى الصافى.

فالناتج القومى الصافى هو الناتج القومى الاجمالى — الاستهلاك الرأسمالى

∴ الناتج القومى الصافى = القيمة المضافة — الاستهلاك الرأسمالى.

١٢ ـ الدخل القومى

يمكن اشتقاق الدخل القومى من الناتج القومى الصافى بأن نطرح منه الضرائب غير المباشرة كرسوم الإنتاج، نظرا لأن فرض مثل هذه الضرائب يجعلها جزءا من تكاليف الإنتاج مما يؤدى بدوره إلى رفع منحنى العرض فتضطر المؤسسة إلى رفع أثمان

منتجاتها . ولهذا السبب فان قيمة منتجات المؤسسة لا يعادل فى هذه الحالة قيمة الدخل المخصص للتوزيع على عوامل الإنتاج .

وهنا يمكن التمييز بين مصطلحين من مصطلحات الدخل القومى .

الأول : الدخل القومى بسعر السوق وهو الناتج القومى الصافى .

الثانى : الدخل القومى بسعر التكلفة ويطلق عليه الدخل القومى .

والفرق بين الاثنين هو الضرائب غير المباشرة .

فالدخل القومى = الناتج القومى الصافى — الضرائب غير المباشرة .

١٣ ـ الدخل الشخصى : Personal Income

الدخل القومى يشير إلى مكاسب عوامل الإنتاج ، والدخل الشخصى يشير إلى المدفوعات إلى الأفراد . فاذا كان كل الدخل المكتسب يدفع بالكامل لأصحابه، فانه لن تكون هناك حاجة إلى التمييز بين فكرتى الدخل . ولكن الذى يحدث أن بعض الدخول المكتسبة لا تدفع ، كضرائب الدخل على الشركات ، والأرباح المحتجزة وضرائب الضمان الإجتماعى. ومن ناحية أخرى فان المدفوعات التحويلية التى تمثل دخولا لأصحابها دون مقابل إنتاج معين تصبح جزءا من الدخل الشخصى . ومن أمثال هذه المدفوعات، الفائدة على سندات الحكومة فى حالة القروض العامة، والمعاشات ، واعانات البطالة والشيخوخة (الضمان الإجتماعى) .

∴ الدخل الشخصى = الدخـــل القومى — (المكاسب غير الموزعة + المدفوعات التحويلية) .

١٤ — الدخل الممكن التصرف فيه Disposable Income

إذا استبعدنا من الدخل الشخصى الضرائب الشخصية وهى ضرائب الدخول الشخصية فاننا نحصل على الدخل الممكن التصرف فيه .

∴ الدخل الممكن التصرف فيه = الدخل الشخصى — الضرائب الشخصية .

وهذا يساوى الإستهلاك + الإدخار الشخصى الصافى .

الفصل الثلاثون

التنمية والتخطيط الاقتصادى

المبحث الأول

التنميـــة الاقتصادية

التنمية الاقتصادية هى اجراءات تتخذ عن قصد من شأنها زيادة الدخل القومى الحقيق خلال فترة زمنية معينة بمعدل أكبر من زيادة نمو السكان . ومن هنا كان الارتباط الوثيق بين دراسة السكان ودراسة التنمية الاقتصادية لأن تزايد السكان تخلق مشاكل للمجتمع قد يكون من شأنها انخفاض الدخل الحقيق . ومايترتب على ذلك من آثار تخفض المستوى الصحى والثقافى والإجتماعى .

خصائص البلاد النامية :

كان يطلق على البلاد التى يعيش سكانها فى مستوى معيشى منخفض جداً البلاد المتخلفة ، ولكن بعد أن بدأ كثيرا من البلاد فى الحصول على استقلاله وبعد أن بدأ التعاون الدولى عن طريق المنظمات الدولية وبدأت هذه البلاد فى السير قدما نحو النمو أطلق على هذه البلاد ، البلاد النامية . وتتميز هذه البلاد بعدة خصائص بحيث إذا ماوجدت هذه الخصائص أو بعضها فى بلد ماأطلق عليها البلاد النامية وإذا إستطاعت أن تتخلص منها أصبحت بلادا متقدمة وأهم مايميز هذه البلدان عن غيرها من البلاد المتقدمة أنها :

١ ـــ منتجة للمواد الأولية أى أنها تتوافر على انتاج المواد الأولية بشكل رئيسى بحيث يكاد أن يكون هو العماد الرئيسى لإقتصادها القومى .

٢ ـــ اضطراد نمو السكان بمعدلات متزايدة تفوق نسبة الزيادة فى الدخل القومى بدرجة تشكل ضغطاً متزايدا على الموارد الاقتصادية المتاحة لها .

٣ — عدم إمكانية فى إستغلال الموارد الطبيعية بطريقة فعالة . وهذا يعنى أنه بالرغم من أنها تنتج مواد أولية فانها لا تستغل بالكامل ، أو أنها لاتستخدم استخداما أمثلا .

٤ — التأخر الاقتصادى والاجتماعى للسكان . أى تخلف السكان أنفسهم وانخفاض مستواهم الصحى والاقتصادى ، وهذه نتيجة طبيعية لانخفاض مستوى الدخل القومى .

٥ — نقص رؤوس الأموال اللازمة لاستغلال الموارد الانتاجية مما يجعل هناك قيدا على مدى كفاءة إستخدام الموارد الاقتصادية .

٦ — الاعتماد بشكل واضح على التجارة الخارجية ، سواء أكان على شكل صادرات الموارد الأولية أو إستيراد السلع المصنوعة . وهذا يعنى ضيق السوق المحلى من ناحية وتقلب الميزان التجارى من ناحية أخرى وتوقفه على المؤثرات الخارجية بدرجة كبيرة .

ويمكن أن نتناول النقاط السابقة بشىء من التفصيل دون توسع واضح لمجرد إعطاء فكرة عامة عن خصائص البلاد النامية فى هذه المرحلة المبكرة من الدراسة الاقتصادية .

أولا - بالنسبة لتخصص البلاد فى انتاج المواد الأولية :

تتميز البلاد النامية بأن إنتاج المواد الأولية هو العماد الرئيسى لاقتصادها القومى . وهى تتخصص فى هذا الفرع من فروع النشاط الاقتصادى لوفرة عنصرين من عناصر الانتاج وهما العمل والثروة الطبيعية ؛ ويترتب على ذلك ارتفاع نسبة المشتغلين بالزراعة عن المشتغلين فى الصناعة . وتصل نسبة المشتغلين فى الزراعة وقطاع التعدين إلى أكثر من الثلثين ، فترتفع بذلك نسبة العائد من القطاع الزراعى إلى مجموع الدخل

القوى . وفيما يلى جدول يبين مدى ارتفاع عدد المشتغلين فى قطاع الزراعة فى البلدان المتخلفة ، وانخفاضها فى البلاد المتقدمة بالنسبة لقطاع الصناعة .

جدول رقم (٤١)

أهمية النشاط الاقتصادى فى قطاع الزراعة والصناعة فى بعض البلاد المتخلفة بالمقارنة إلى بعض البلاد المتقدمة بعد الحرب العالمية الثانية حتى عام ١٩٥٣(١) بترتيب زمنى

البلد	السنة	جملة الذكور العاملين بالآلاف	جملة المشتغلين بالزراعة بالآلاف	جملة المشتغلين بالصناعة بالآلاف
بلاد متقدمة				
استراليا	١٩٤٧	٢٤٧٩	٤٧٤	١٦٧
الولايات المتحدة الامريكية	١٩٥٠	٤٣٥٤٢	٦٧٢٠	١٢٢١٥
انجلترا	١٩٥١	١٥٦٦٢	٩٩٨	٥٨١٣
كندا	١٩٥١	٤١٣١	٩٨٠	١٠٨٦
الدنمارك	١٩٥٣	١٣٨٩	٣٨١	٢٩١
بلاد نامية				
سيلان	١٩٤٦	٢٠٤٢	١٠٣٢	٢٠١
جمهورية مصر العربية	١٩٤٧	٧٠٥٨	٣٦٥٦	٦٠٩
سلفادور	١٩٥٠	٥٤٥	٣٩٩	٥٠
فنزويلا	١٩٥٠	١٤٠٣	٦٦٩	١٢٤
الهند	١٩٥١	٨٥٤٦١	٥٩١٢٣	٧٠٧٨

(١) احصاءات هيئة الأمم المتحدة ـ الكتاب السنوى :

* لاشك أن الأرقام تغيرت تغيرا كبيرا فى الحاضر ولكننا أردنا أن نظهر وضع مصر قبل الثورة على أساس أن هناك دراسة متخصصة للتنمية فى مرحلة تالية ، وكذلك لبيان ضرورة التنمية التى كانت هدفا من أهداف الثورة .

من البيانات السابقة يمكن أن نلاحظ ارتفاع عدد المشتغلين فى الصناعة فى الدول المتقدمة بالنسبة المشتغلين بالزراعة . ففى الولايات المتحدة نجد أن عدد المشتغلين بالصناعة يكاد يصل إلى ضعف عدد المشتغلين بالزراعة . وفى انجلترا يصل الى أكثر من ستة أمثال المشتغلين بالزراعة. بينما فى البلاد النامية نجد العكس. فعدد المشتغلين بالزراعة فى جمهورية مصر العربية قبل الثورة بلغ خمس أمثال المشتغلين بالصناعة ، فى الهند أكثر من سبع أمثالهم ويترتب على ذلك ارتفاع الناتج الصافى فى قطاع الصناعة فى الدول المتقدمة وانخفاضه فى الدول النامية كما يتضح من الجدول الآتى :

جدول رقم (٤٢)

التوزيع النسبي للناتج الصافى فى بعض البلاد النامية

بالمقارنة إلى بعض البلاد المتقدمة

البـــلد	الزراعة والصيد والغابات ٪	الصناعة ٪
البلاد المتقدمة		
كندا ١٩٥٤	٩	٢٩
الولايات المتحدة الامريكية ١٩٥٤	٦	٣٠
انجلترا ١٩٥٤	٥	٣٨
البلاد النامية		
جمهورية مصر العربية ١٩٥٣	٣٢	٨
اليونان ١٩٥٣	٣٨	١٩

من هذا الجدول نلاحظ أن نسبة الناتج الصافى لقطاع الصناعة فى الدول المتقدمة أعلى بكثير من نسبة الناتج الصافى لقطاع الزراعة . ولما كانت أثمان

السلع المصنوعة ، أعلى بكثير من أثمان الموارد الزراعية فان الدخل القومى فى الدول المتقدمة يكون أكبر بكثير من الدخل القومى فى البلاد النامية .

فبينما وصل متوسط نصيب الفرد من الدخل القومى فى البلاد المتقدمة إلى أكثر من ١٠٠٠ دولار فى ذلك الوقت نجد أنه لايتجاوز ٢٠٠ دولار فى البلاد النامية . وفى الوقت الذى تجاوز فيه الرقم فى الولايات المتحدة الآن عن ٢٥٠٠ دولار نجد أن بعض البلاد يقل متوسط نصيب الفرد فيها عن ١٠٠ دولار .

ثانيا ـ بالنسبة لارتفاع معدل نمو السكان

من النظرة العامة للمشكلة السكانية التى تهدد العالم الآن بانفجار سكانى نلاحظ أن الدول المتقدمة تنخفض فيها معدلات المواليد مع الاتجاه النزولى لمعدلات الوفيات بينما تنخفض معدلات الوفيات فى البلاد النامية مع الثبات النسبى لمعدلات المواليد مما ترتب عليه زيادة معدل نمو السكان بدرجة كبيرة تفوق الزيادة فى معدل نمو الموارد الاقتصادية .

ثالثا ـ بالنسبة لعدم كفاية استغلال الموارد الطبيعية

من أهم ما نلاحظه فى البلاد النامية أنها لا تشكو فى بعض الأحيان من قلة الموارد ، وإنما من ضعف إستغلال هذه الموارد . فهذه البلاد وإن كانت تعتمد على الزراعة فان لديها قدراً كبيراً من الأراضى الصالحة للزراعة ولكنها غير مستغلة . ففى الهند يوجد ما يقرب من ٩٠ مليون فدان غير مستغل فى الوقت الذى تنتشر فيه المجاعات بشكل خطير ، وفى بورما يستغل ١٩ مليون فدان من ٣٨ مليون فدان صالحة للزراعة ، وفى العراق ٦ مليون فدان من ٢٠ مليون فدان ، وفى سوريا ٤ مليون فدان من ١٠ مليون فدان ، وفى تركيا ٢٥ مليون فدان من ٤٠ مليون فدان ، وفى السودان يستغل ٧ مليون فدان من ١٢٠ مليون صالحة للزراعة والرعى .

وحتى بالنسبة للانتاج غير الزراعى ، فهذه البلاد تتوافر فيها معادن كثيرة وطاقات كهربائية ضخمة ومع ذلك فانها لا تستغل بطريقة فعالة . فافريقيا مثلا تمتلك ٤٤ ٪ من جملة طاقة العالم بالنسبة لتوليد طاقة القوى الكهربائية ومع ذلك فانها لا تستغل إلا ١ ٪ فقط، وحتى فى البلاد التى تستغل فيها هذه الموارد، نجد أن الشركات الأجنبية هى التى تستأثر بالجزء الأكبر من عائدات هذه البلاد بينما لا ينال العمال الوطنيون إلا النذر اليسير نتيجة الاستعمار الذى جسم على صدر هذه الشعوب لفترات طويلة كانت من أهم فترات التقدم الاقتصادى فى العصر الحاضر مما جعل الهوة سحيقة بين شعوب أوروبا والعالم الجديد من ناحية وشعوب العالم القديم المزدحم بالسكان من ناحية أخرى .

وترتب على هذا الاستعمار أن أخذ شكل الزراعة فى هذه البلاد نمطا يقوم على نظام الملكيات الصغيرة المفتتة موزعة على عدد كبير من المزارعين ، والملكيات الكبيرة التى يمتلكها طبقة من الاقطاعيين تستخدم العمال الزراعيين ولكن دون أن تعطيهم أجورعالية ، وإنما أجراً لا يكاد حتى أن يصل إلى حد الكفاف. وكانت النتيجة النهائية هى إنخفاض الانتاجية الحدية فى الزراعة . ويمكن أن نجمل الأسباب العامة لإنخفاض الإنتاجية فى الزراعة إلى :

١ — إنخفاض مساحة الأرض لكل فرد من المزارعين .

٢ — ضآلة استخدام رأس المال فى الزراعة .

٣ — إنخفاض الكفاية الإدارية والتنظيم .

وبهذا يمكن أن نلاحظ أن نسبة المزج بين عنصرى العمل ورأس المال فى الدول النامية هى نسبة غير اقتصادية . فقد أصبحت الانتاجية الحدية فى هذا القطاع انتاجية سالبة بدليل أن سحب جزء من العمال من القطاع الزراعى لا يؤثر فى الانتاج الكلى

ولذلك يجب تخفيض عدد العمال المشتغلين فى الزراعة ولكن هذا لن يتأتى إلا إذا أمكن :

١ — إيجاد عدد كاف من الصناعات وخدمات جديدة قادرة على استيعاب هذا العدد المتزايد من السكان وهذا يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة .

٢ — تخفيض عدد السكان تخفيضا نسبيا ليتمشى مع الموارد المتاحة وهذا لا يمكن أن يتم إلا فى الفترة الطويلة ويحتاج إلى مزيد من الوعى وتقدير المسئولية والتطلع إلى المستوى الأعلى .

ومن هنا يمكن أن نقول أن البلاد النامية ليست فقيرة لأن لديها شح فى الموارد الطبيعية ، وإنما بسبب عدم نجاحها فى التغلب على إتخاذ الاجراءات اللازمة لتنمية مواردها .

رابعا ـ بالنسبة لتخلف السكان أنفسهم :

يأتى تخلف السكان من النواحى الصحية والاجتماعية والاقتصادية من تضافر عدة عوامل منها :

١ — عدم استخدام الطاقة العمالية استخداما أمثلا .

٢ — زيادة أعباء رب الأسرة .

ويأتى عدم استخدام الفائض من العمال نتيجة لوفرة عنصر العمل فى البلاد النامية بدرجة كبيرة وضيق مجال استخدامهم . أى أن عرض العمل أكبر من الطلب عليه . وقد ترتب على ذلك أن تميز اقتصاد الدول النامية بالبدائية والبطالة المقنعة. وهذا بدوره يؤدى إلى حدوث كثافة فى السكان على الأرض الزراعية أى أن الأرض الزراعيه يشتغل عليها أكثر من اللازم فتنخفض الانتاجية الحدية وبالتالى ينخفض الاجر . وفى هذه الحالة يكون استخدام العمل فى هذا النوع من النشاط الاقتصادى استخداما غير أمثل .

أما زيادة الأعباء على رب الأسرة فإنها تأتى نتيجة ارتفاع معدلات المواليد. وهذا يعنى أن الفئات الدنيا من الأعمار التى لا تستطيع أن تتكسب وهى الفئة الأقل من اثنى عشر عاما أصبحت تكون فى المجتمع جزءاً كبير يجعل قاعدة الهرم السكانى عريضة .

وقد بلغت هذه النسبة فى البلاد النامية ما يقرب من ٤٠٪ من السكان بينما فى بلد كالولايات المتحدة ٣٥٪ وفى انجلترا ٢٣٪ . فاذا أضفنا إلى ذلك نسبة كبار السن والعجزة الغير قادرين على العمل والتى تصل فى هذه البلاد إلى ١٥٪ تقريبا فان النسبة المعالة من السكان تصل إلى نحو ٦٠٪ . وهذا يعنى أن ٤٠ فى المائة من السكان يجب عليها أن تعول نفسها وتعول الستين فى المائة الباقية ، أى أن كل فرد من المتكسبين يجب عليه أن يعول ٢ر٥ فردا بما فى ذلك نفسه . وإذا أضفنا إلى ذلك أن متوسط أفراد الأسرة فى البلاد خمسة أفراد بينما لا يتجاوز ذلك ثلاثة أفراد فى البلاد النامية فإن عبء رب الأسرة يكون كبيراً ويترتب على ذلك :

١ — عدم تعليم الأطفال تعليما كافيا .

٢ — عدم رعايتهم صحيا .

وهذا يعنى انخفاض المستوى الصحى والثقافى مما يؤدى بدون شك إلى ضعف الكفاية الإنتاجية ثم إلى انخفاض الأجور ، أى انخفاض مستوى المعيشة وهذا يظهر بشكل واضح فى انخفاض متوسط استهلاك السلع المصنوعة فى البلاد النامية.

خامسا - بالنسبة لنقص رؤوس الأموال :

من أهم أسباب نقص رؤوس الأموال فى البلاد النامية أن هذه البلاد قد وقعت تحت نير الاستعمار لفترات طويلة، فكانت ثرواتها نهبا للشركات الأجنبية بحيث أصبح

الاستثمار الوطنى فى الموارد الطبيعية ضئيلا . ومن أهم أسباب قصور الاستثمار الوطنى فى هذه المصادر هى :

١ — قلة رؤوس الأموال التى يملكها المواطنون فى هذه البلاد وضخامة الاستثمارات اللازمة لحسن استغلال هذه الموارد بعكس بعض صناعات السلع الاستهلاكية .

٢ — مخاطر التنقيب . لا شك أن عمليات التنقيب تحتاج إلى فترات طويلة من الزمن وهذه لا يقدر عليها إلا الذين يمتلكون ثروات طائلة لا تتوفر بالنسبة لأبناء البلاد النامية .

٣ — نقص الخبرات الفنية : تحتاج عمليات التنقيب فضلا عن رؤوس الأموال الضخمة إلى دراية كافية للتقدم العلمى واستخدام الأجهزة الحديثة وطرق إدارة واستغلال هذه الموارد الطبيعية وهذه لا تتوافر فى البلاد النامية لإنخفاض المستوى الثقافى ، وانعدام التخصص فى فروع التكنولوجيا الحديثة .

كما أن انخفاض متوسط نصيب الفرد من الدخل القومى له أثر كبير إذ يبلغ متوسط نصيب الفرد منه فى الدول النامية متوسط نصيب الفرد فى الدول المتقدمة ويتراوح معدل الاستثمار فى الدول المتقدمة ما بين ١٥ — ١٨ ٪ من الدخل القومى بينما لا يتجاوز ٧ ٪ فى الدول النامية . وهذا يدل على انخفاض رؤوس الأموال المستثمرة فى السلع الانتاجية .

وترجع أسباب نقص رؤوس الأموال إلى ضعف الادخار بسبب إنخفاض الدخل القومى نفسه مما يؤدى بدوره إلى انخفاض الاستثمار .

أضف إلى ذلك ظاهرة عامة فى الدول النامية أن أصحاب رؤوس الأموال فيها يلجأون أما إلى تهريب أموالهم إلى الخارج أو الاستثمار فى بناء العقارات أوشراء

الاراضى وذلك للحصول على أرباح سهلة وسريعة لعدم خبرتهم بالصناعة وتكون النتيجة فى النهاية إنخفاض الدخل القومى ونقص الطلب على السلع والخدمات مما يؤدى إلى ضيق السوق المحلى امام الاستثمارات الوطنية فيؤدى بدوره مرة أخرى إلى نقص الإدخار اللازم للاستثمار .

سادسا — بالنسبة لاعتماد هذه البلاد على التجارة الخارجية :

نتيجة الاوضاع السابقة نجد أن البلاد النامية تعجز عن استهلاك المواد الأولية الناتجة من مصادرها الأولية داخليا . أى ضيق السوق المحلى عن استيعاب ما ينتج أو يستخرج من باطن الأرض فتضطر إلى تصديرها على صورتها الأولية . وهذا يجعل قيمة الصادرات زهيدة لانخفاض أثمان المواد الاولية من ناحية ولتحكم الشركات المشترية من ناحية أخرى . وفى نفس الوقت تحتاج هذه البلاد إلى السلع المصنوعة المنتجة فى البلاد المتقدمة . وبما أن أثمان السلع الصناعية فى المتوسط أعلا من أثمان المواد الأولية فان ثمن الواردات يكون كبير مما يؤدى إلى عجز فى الميزان التجارى بصفة مستمرة ، وعندما تريد أن تغطى هذا العجز لابد لها من الاقتراض مما يشكل عبئا جديدا على إقتصادها القومى يتسرب بمقتضاه جزء من الناتج القومى إلى الخارج . ومن ثم فان اعتماد البلاد النامية على التصدير يجعلها مرتبطة باقتصاديات دول أخرى ، ولذلك تكون باستمرار عرضة للتقلبات الإقتصادية ، هـذا من ناحية فضلا عن أن الاستثمارات الأجنبية حتى إذا ما توفرت تكون موجهة نحو قطاع التصدير أو مشروعات لها علاقة بالتصدير كالطرق أو صناعات التعدين بحيث تخدم بلادها الأصلية . أضف إلى ذلك أن تملك الاجانب للأراضى والعقارات قد يكون له بعض الآثار السيئة من النواحى الإقتصادية والسياسية فى بعض الأحيان .

وللتخلص من هذه المشاكل لابد من رفع انتاجية العامل عن طريق التدريب،

وإيجاد النسب الصحيحة للمزج بين العناصر المختلفة ، وتوسيع السوق الداخلية ، ولذلك لابد من قيام التصنيع واستخدام الطاقة الفائضة فى الصناعة وتصنيع المنتجات الزراعية وتطوير الخدمات بما يكفل إقامة هيكل الاقتصاد القومى على أسس قوية تعتمد على الظروف الداخلية أكثر من اعتمادها على الظروف الخارجية ولكن هذا يحتاج إلى تضحية كبيرة طالما أن طموح البلاد النامية كبير ومعدل نمو السكان أكبر . ولإبراز مدى العبء الذى يضيفه معدل نمو السكان على التنمية يمكن أن نتذكر أن زيادة السكان بنسبة ١ ٪ تحتاج إلى تخصيص من ٤ - ٥ ٪ من الدخل القومى للادخار والاستثمار حتى يحافظ المجتمع على مستوى معيشته ، ولما كان معدل نمو السكان فى البلاد النامية يبلغ فى المتوسط ٥ر ٢ ٪ فلابد من تخصيص مايقرب من ١٠ - ٥ر ١٢ ٪ من الدخل القومى للادخار وهذه نسبة تكاد تكون كبيرة بالنسبة لشعوب البلاد النامية التى يصل مستوى استهلاكها إلى حد التدنى نتيجة إنخفاض متوسط الدخل الفردى نفسه .

سابعا - العقبات التى تعترض سبيل التنمية فى الدول النامية

العقبات التى تعترض سبل التنمية

من دراستنا لخصائص البلاد النامية يمكن أن نلمس العقبات التى يمكن أن تعترض سبل التنمية والتى يمكن تلخيصها فى :

١ - ندرة رأس المال بسبب قلة المدخرات .

٢ - إنخفاض متوسط الدخل الفردى بسبب ضعف الكفاية الإنتاجية .

٣ - ندرة الأيدى العاملة الماهرة بسبب انخفاض مستوى التعليم .

٤ - ضيق السوق المحلى بسبب جمود الطلب .

وهذه الأسباب وإن بدت لنا لأول وهلة منفصلة عن بعضها البعض فانها فى الحقيقة متداخلة وكل منها يعتبر سبباً ونتيجة فى آن واحد .

فالندرة فى رأس المال وإن كان أساسها قلة المدخرات ، فان قلة المدخرات سببها إنخفاض متوسط الدخل الفردى الذى يعجز عن الوفاء بالضروريات الأساسية للحياة . وإذا كان إنخفاض متوسط الدخل الفردى نتيجة لضعف الكفاية الإنتاجية فرد هذا عدم القدرة على التعليم والتدريب الكافى بسبب ضآلة متوسط دخل الأسرة ، وهذا يترتب عليه عدم توافر الخبرات الكافية والمهارات المختلفة وخاصة فى فئة الملاحظين والأسطوات ، وهى الفئة التى تعمل بين المهندسين والعمال العاديين أو ذوى المهارة المتوسطة ، ومن ناحية أخرى يؤدى انخفاض متوسط الدخل الفردى إلى التركيز على السلع الاستهلاكية الضرورية وهذا يؤدى إلى جمود الطلب المحلى ولا يساعد عن توسع السوق .

وهكذا نجد أن كل هذه الأسباب متداخلة ، وهى ان كانت سبباً من أسباب التخلف فى التنمية فانها بدورها تكون عقبات فى سبيل التنمية .

وبالإضافة إلى ماتقدم هناك سبب رئيسى يعترض سبيل التنمية فى البلاد النامية هو موقف الدول المتقدمة من الدول النامية أو بعبارة أخرى القوى الدولية .

القوى الدولية كأحد العقبات التى تعترض سبيل التنمية

من أهم أسباب التقدم الإقتصادى فى الدول المتقدمة أنها استطاعت أن تستفيد من الموارد الإقتصادية الكامنة فى الشعوب المتخلفة ، بل أن السيطرة الاستعمارية لبعض دول أوربا كانت هى السبب الرئيسى فى جعل معظم شعوب آسيا وأفريقيا دول متخلفة . وعندما هبت هذه الشعوب لتطالب باستقلالها والترفع من مستوى معيشتها بحسن استغلال مواردها ، وقفت الدول المتقدمة بدلا من مساعدتها ورد حزءما

تهب منها تحيك لها المؤامرات لتذهب باستقلالها الذى حصلت عليه بعد كفاح طويل.

ونقصد بالقوى الدولية فى هذا الصدد البحث فى أثر علاقة الدول النامية بالدول المتقدمة وأثرها فى إعاقة التنمية .

تقوم هذه العلاقة على الصادرات والواردات. فالدول النامية تصدر المواد الأولية للدول المتقدمة وتستورد منها السلع الصناعية وأغلبها يأخذ شكل سلع استهلاكية. فاذا ماعلمنا أن أثمان المواد الأولية منخفضة بالنسبة للسلع الصناعية، فان النتيجة هو أن تصبح التجارة الخارجية فى غير صالح الدول النامية وذلك للاسباب الآتية :

١ — تؤدى التجارة الخارجية على هذه الصورة إلى تنمية قطاع التصدير وتطويره بينما تترك القطاعات الأخرى متخلفة مما لا يجعل هناك تناسقا كبيرا بين الأنشطة الإقتصادية فى المجتمع .

٢ -- يؤدى إعتماد البلاد النامية على مصدر واحد كنشاط إقتصادى إلى وضع احتكارى بالنسبة للدول المتقدمة، فتفرض هذه الدول أثمانا منخفضة على منتجات البلاد النامية فتكون قيمة الصادرات التى هى أساس الاقتصاد القوى فى هذه البلاد زهيدة جدا . وطالما أنها تتمتع باحتكار الشراء فانها تلعب أيضا دورا كبيرا فى إمداد هذه البلاد بالسلع الإستهلاكية المصنوعة، فتبيع لها بأثمان مرتفعة مما يؤدى إلى ارتفاع قيمة الواردات لهذه البلاد. وهذا يخلق عجزاً خطيراً فى الميزان التجارى.

٣ — وحتى تتمكن هذه البلاد ـ ازاء هذه الحالة ـ من تسديد العجز تضطر الى الإقتراض ، فتفرض عليها الدول المتقدمة شروطا تعسفية ، أما من ناحية رفع سعر الفائدة أو مدة السداد أو طريقة السداد ، أو تبيع لها السلع بأثمان مرتفعة. وبدعوى ضمان ديونها تلجأ إلى وضع هذه البلاد تحت نوع من الوصاية عن طريق احتكار صادراتها ، فلا تستطيع هذه البلاد أن تجد سبيلا للتخلص من قبضتها .

٤ — ولسبب الحاجة إلى رؤوس الأموال تطلب البلاد النامية رؤوس أموال أجنبية فتجىء هذه الأموال بدافع نجدتها ولكنها فى الحقيقة تسعى إلى إحتكار ثرواتها فتحتكر النشاط الداخلى، كما احتكرت النشاط الخارجى من قبل، وبذلك يخضع النشاط الاقتصادى كله للبلاد النامية لسيطرة الدول المتقدمة .

٥ — ومتى تمكن المستثمر الأجنبى من ذلك فانه يبدأ فى استغلال الطبقة العاملة وهى الطبقة الكادحة باعطائها أجور منخفضة حتى يعجزوا عن الادخار . ومتى تم لها ذلك فان الدخل القومى لهذه البلاد لا يمكن أن ينمو بسرعة بسبب قلة الاستثمار نتيجة ضعف الادخار .

حرب أكتوبر وتغير ميزان القوى لصالح الدول المنتجة للبترول

غير أنه مما هو جدير فى هذا الصدد أن حرب أكتوبر بما أدت اليه من اتحاد الدول العربية قد مهدت السبيل إلى استخدام البترول العربى كسلاح فى المعركة .

لقد استطاع الشعب العربى باتحاده أن يرفع أسعار البترول إلى أكثر من ثلاثة أمثاله . ولكن المهم ليس هو فى رفع الأسعار وإنما المسارعة بالاستفادة بهذا الفائض واستخدامه فى التنمية .

لقد أصبحت الفرصة مهيأة ويجب المبادرة إلى استغلالها لتلحق الشعوب العربية بالدول المتقدمة .

المبحث الثانى

التخطيط الاقتصادى

١ - فلسفة التخطيط

والتخطيط الاقتصادى فلسفة شاملة لوضع الاطار العام للاقتصاد القومى فى المجتمع كوحدة ، على إعتبار أن كل قطاع من قطاعات النشاط الاقتصادى يمثل جزءاً من هذه الوحدة .

والتخطيط فى مفهومه البسيط يتوخى إيجاد معدل تنمية أعلى بإيجاد معدل مرتفع من الاستثمار ، وذلك عن طريق تغيير الوسائل والأهداف للاستثمار ، أو بحسن استغلال الموارد المتاحة بطريقة أكفأ .

ويقوم التخطيط الاقتصادى على فكرتين ، أحدهما ترى أنه مامن عمل يتم إلا وكان فى حد ذاته تخطيطا لانه يقوم على أساس من الإدراك الكامل لتصرفات الغير .

بينما تقوم الفكرة الثانية على أن التخطيط أسلوب للعمل تقوم به وتباشره سلطة مركزية تضع الإطار العام للأهداف والوسائل مع ترك التنفيذ للمستويات الأدنى مرتبة .

وفى هذا الصدد يرى بولدنج Boulding أن التخطيط لفظ يعنى السلوك المؤيد بتقدير واع للتوقعات المستقبلة ، فى حين يميز بولاينى Polayni بين نظامين الاول يكون فيه التوجيه آمراً ويطلق عليه النظام العمدى deliberate والثانى يكون فيه التوجيه ذاتيا أو مباشراً يأتى من تفكير الشخص مقدما فى

تصرفات الآخرين حيال ما يقوم به نفسه من تصرفات ويطلق عليه النظام العفوى.

ويرى بولاينى أن النظام الموجه هو ذلك النظام الذى يقوم بتحديد حرية الأشخاص فى الحركة والسكون، وذلك بتخصيص مكان معين لكل فرد فى المجتمع فى مخطط مرسوم. ولايقتصر ذلك على الأفراد فحسب، وإنما يتمداه إلى السلع والخدمات، إذ يجعل لكل منها استعمالا معينا فى إطار المخطط السابق. وهو يرى أن هذا النظام يحمل فى طياته حرية، ولكنها ليست حرية مطلقة وإنما هى حرية مقيدة فى إطار محدد لا يجوز لأحد أن يتخطاه.

أما النظام العفوى (أو الذاتى) فهو النظام الذى يتحقق فيه التوازن نتيجة تفاعل القوى الاقتصادية المكونة للبناء الاقتصادى بطريقة تلقائية.

واعتبر بولاينى التخطيط سيطرة مادية مباشرة تمارسها سلطة مركزية واعية دون أن تستهدف الربح، غير أنه يرى أن تركيز السلطة فى يد هيئة مركزية قد يؤدى إلى صعوبة إتخاذ القرارات الرشيدة إذا ما كانت البيانات المتاحة غير دقيقة، وهذا يجعل الأعباء الموكلة إلى الهيئات المركزية فوق طاقتها.

ومن ناحية أخرى فان فون ميزيس Von Mises يرى أن النظام الاقتصادى المخطط هو ذلك النظام الذى لا يوجد فيه مكان للمبادأة الفردية. وطالما أنه ليس هناك أسواق تعكس الصورة الصحيحة للمبادأة الفردية، فان السلطات المركزية لا تستطيع أن تتصرف برشد.

1) Mason Edward s. Economic planning Underdeveloped areas, government and Business. 1958. chap. 3part 2. p. F. 42-44 Forbham. university press No. 2.

وهكذا يمكن أن نلمح رأيين فى تفسير التخطيط أحدهما يرى أن كل النظم الاقتصادية بما فى ذلك النظام الحر هى نظم مخططة ولا داعى لتدخل السلطة المركزية والآخر يرى استحالة التخطيط القائم على مجرد افتراض الرشد الاقتصادى لدى الأفراد والمؤسسات ، وإنما لا بد من قيام سلطة مركزية .

وإذا كان التخطيط يقتضى وجود رقابة وتوجيه فلا بد من وجود أكثر من فرد لكى تتألف منه الوحدة التخطيطية ، يكون نشاط كل منهم محدود وموجها لمصلحة النظام كله .

ومهما كان النظام ، ومهما كانت أغراضه فان المشكلة الرئيسية فيه ، تتعلق بالمدى الذى يذهب اليه توزيع الاختصاص فى اتخاذ القرارات . فالنظام الحر بكل خصائصه يمكن اعتباره الحد الأقصى للامركزية . وتركز السلطات كلها فى فى يد فرد أو هيئة واحدة هو بمثابة الحد الأدنى لها .

على أن هذا لا يعنى أن التخطيط يمكنه أن يستغنى عن جهاز السوق ، إنما يعنى أن السلطات التخطيطية تحاول دائما أن تكمل وتصحح نتائج حركات الأثمان والإنتاج فى السوق .

أن التخطيط بهذا المعنى أصبح أمراً نسبيا، إذا لم يعد هناك اقتصاد فيه تخطيط كامل بحيث لا يترك للأفراد أى حرية ، أو اقتصاد يخلو من التخطيط الذى تقوم به السلطات المختلفة حتى ولو أخذ اسم الرابح .

نشأة التخطيط

ظهرت فكرة التخطيط أول ماظهرت فى روسيا السوفيتية ، بعد أن تحقق النصر للثورة العمالية فى عام ١٩١٧ (١) .

وبعد أن تمكن العمال من الاستيلاء على السلطة وجدوا كثيرا من الصعاب فى إدارة المصانع والتنظيم الاقتصادى ، ولكنهم مع ذلك وطدوا العزم على السير قدما نحو تطبيق النظرية الماركسية وتنمية الاقتصاد السوفيتى . وفى سبيل تنظيم ذلك الاقتصاد عمدوا إلى حصر كامل للموارد الاقتصادية . وقد مرت التجربة السوفيتية فى الفترة من عام ١٩١٧ إلى عام ١٩٢٨ وهى بداية تطبيق الخطة الخمسية الأولى بعدة مراحل .

---

(١) قامت الثورة الأولى برئاسة الاب جابون Capon فى ٢٢ يناير ١٩٠٥ عندما توجه مائتان من العمال والعاملات إلى قصر القيصر للمطالبة بتخفيض أعباء المعيشة فقابلهم القيصر بوابل من الرصاص . ولكن هذا لم يفت فى عضد الطبقة العاملة التى كانت تؤمن بحقها فى الحياة . ومن ثم قامت الثورة الثانية فى أكتوبر ١٩١٧ وكان على رأسها فلاديمير لينين وستالين وتروتسكى .

ومما هو جدير بالذكر أن ستالين الذى خلف لينين لم يكن اسمه الحقيقى كذلك وانما هو Goseph Vissarionovich Dyugashvil

وسبب التسمية بهذا الاسم أنه كان فى صباه يتزعم عصابات مهمتها السطو على الاغنياء لاعطاء الفقراء أموال الاغنياء . وكان يلقب نفسه بأنه الرجل الحديدى Ya Stalin كناية عن قوته (Iem a man of steel) . ومن هنا جاءت تسميته بستالين . أنظر :

Henry Thomas & Dana Lee Thomas, Living Bi ographics. of Famous Rulers New york 1940 p 272

المرحلة الأولى ـ فترة رقابة العمال :

بدأت هذه الفترة من نوفمبر ١٩١٧ وحتى منتصف سنة ١٩١٨ فى هذه الفترة تركت الثورة للعمال وموظفى المصانع إدارة المشروعات المختلفة تحت إشراف الحكومة ، بينما ركزت الحكومة اهتمامها فى هذه الفترة على إدارة الصناعات الثقيلة والسكك الحديدية . وفى هذه الفترة بالنظر إلى ظروف الثورة وعدم خبرة العمال ذهب كل مصنع فى الانتاج دون أن يعرف ما إذا كان الانتاج مطلوبا بهذا القدر أم لا . أى لم تكن هناك رابطة أو اتصال بين مديرى المصانع أو بينهم وبين السوق. وكان هذا أول سبب لظهور فكرة التنسيق ثم التخطيط ، ولما اختل الانتاج اضطرت الحكومة للتدخل ، فاصدرت مرسوما بأن يشرف على كل مصنع أو مؤسسة مدير من قبل الحكومه .

٢ ـ المرحلة الثانية ـ فترة الشيوعية العسكرية

تميزت هذه الفترة بالحرب الأهلية والحصار الاقتصادى والحرب مع بولندا واستمرت هذه الفترة من منتصف عام ١٩١٨ إلى ١٩٢٠ وفى هذه الفترة أصدرت الحكومة قرارات بتأميم كل المشروعات الصناعية إلا المشروعات الصغيرة التى يعمل فيها أقل من خمس عمال فى الصناعات الآلية ، وأقل من عشر عمال فى الصناعات اليدوية، إلا أن الشعب الروسى قابل هذه القرارات بالتذمر الشديد، غير أن الزعماء الروس أغفلوا هذه الاحتجاجات واعتبروها أمرا عارضا يصاحب كل الثورات، وعملوا بكل قواهم على إعادة بناء الصناعة من جديد . ولكن فشلت التجربة فى هذه الفترة كسابقتها ومن ثم فقد اجتمع مجلس السوفيتات الأعلى فى مارس ١٩٢١ ليواجه إنهيارا محققا للاقتصاد القومى . وكان الحل الوحيد أن يفكروا فى سياسة جديدة غير السياستين السابقتين (١) . وفعلا عملت الحكومة على اتباع سياسة جديدة أهم أركانها :

---

(١) الدكتور أحمد دويدار : التنمية الاقتصادية . القاهرة ١٩٦٣ ، ص ٦٤/٦٨ .

١ ـ عندما جاءت الثورة فرضت ضريبة عينية فى شكل سلع كالمحاصيل الغذائية فاستبدلتها بضريبة نقدية محددة .

٢ ـ كان الفلاحون محرومون من حرية التصرف فى فائض محصولاتهم ، فأباحت لهم التصرف فيها بعد دفع الضريبة .

٣ ـ أبيح للفرد حرية التعامل فى السلع الضرورية بيعا وشراء فى الأسواق .

٤ ـ ازالت الحكومة بمقتضى هذه السياسة كثيرا من القيود التى كانت مفروضة على المشروعات التعاونية .

٥ ـ كذلك أعيد نظام الائتمان التعاونى .

٦ ـ كما أنشأت الحكومة بنك الدولة وأعطته سلطة منح القروض .

٧ ـ ثم عدلت عن قرارات التأميم السابقة فأعفت المصانع التى يقل عدد عمالها عن ٢٠ عاملا من التأميم .

٨ ـ كما صرحت للعمال بالاشتغال بالصناعة المنزلية بشرط ألا يقل سنهم عن ١٥ سنة .

٣ ـ المرحلة الثالثة السياسة الاقتصادية N. E. P.

وبناء على أركان السياسة السابقة التى عدلت من النظام الاقتصادى القائم لتلافى الانهيار وتدعيما لهذه السياسة صدر فى أغسطس ١٩٢١ باتباع السياسة الاقتصادية الحديثة .

وبمقتضى هذه السياسة .

١ ـ تمكن أصحاب رؤوس الأموال الخاصة من وطنيين وأجانب من الحصول على امتيازات استغلال المناجم ، واقامة المصانع الجديدة .

٢ — سمح لبنك الدولة بالاحتفاظ بالودائع للأفراد بالإضافة إلى تسهيلات منح القروض .

٣ — كما سمح للجمعيات التعاونية والمحال الفردية بتجارة التجزئة .

نتائج السياسة الجديدة :

وقد أثمرت السياسة الجديدة إلى حد بعيد وكان من أهم نتائجها :

١ — تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى البلاد بمقادير كبيرة .

٢ — زيادة حجم التجارة الخارجية .

٣ — زيادة الصادرات بصفة خاصة فى الفترة من سنة ١٩٢٠ إلى ١٩٢٢ .

٤ — ارتفاع سعر الروبل فى أسواق الصرف الأجنبية .

٥ — انتعاش الزراعة .

٦ — زيادة استهلاك الفلاحين للسلع المصنوعة بدرجة أكبر بعد فترة حرمان طويلة .

٧ — كما أخذت المصانع فى شراء المواد الخام بكميات كبيرة بسبب اتباع سياسة الانتاج الكبير المدى .

٨ — وفى هذه الفترة أعيد بناء الصناعة وتنظيمها بواسطة الاخصائيين .

٩ — قسمت الصناعة إلى عدة ترسات Trusts أى مؤسسات ضخمة للفحم والصلب ، ووسائل النقل .

ولكن هذه السياسة أدت إلى صراع مذهبي بين أنصار ستالين وأنصار تروتسكي (١) . وكان من رأى الحزب أن أوربا ليست مستعدة لتقبل الثورة

---

(١) كان تروتسكى وستالين من تلاميذ فلاديمير لينين — وكان لينين رجلا كبيرا فى =

الشيوعية بسهولة ، وأن أحسن طريقة لذلك هو أن تنجح الثورة فى داخل روسيا أولا ، كما أن النظام السوفيتى لا ينجح إلا إذا كفل لجماهير الشعب المأكل والملبس والمسكن .

المرحلة الرابعة ــ مشروعات السنوات الخمس

نشر أحد الأساتذة الروس كتابا فى عام ١٩١٩ عن اعادة بناء الصناعة الروسية بواسطة استخدام الكهرباء . وكان هذا الكتاب يتضمن نقدا شديدا للنظام السوفيتى ، ومع ذلك فقد رأى لينين أن به مع هذا النقد عدة اقتراحات مفيدة ، فأنشأ اللجنة القومية للكهرباء فى فبراير ١٩٢١ (١) فكان هذا الكتاب أساسا للتفكير فى مشروعات السنوات الخمس .

وقد وضعت هذه اللجنة خطة تمتد من ١٠ إلى ١٥ سنة لإنتاج الفحم والبترول

= السن وكان كلاهما يطمع فى أن يكون خليفة له . وكانا متنافسين ولم يكن التنافس بينهما مجرد تنافس شخصى وانما كان خلافا عقائديا . فقد كان تروتسكى ينظر إلى ثورة تشمل العالم كله ، بينما كان يرى ستالين أن تظل روسيا وحدها فى طرف ويبقى العالم كله فى طرف حتى تبنى روسيا نفسها بمفردها . وكان لينين يعتمد عليهما إلى حد بعيد الأول بعقله الراجح والثانى بإرادته الحديدية. فقد كان لينين رجل دولة، وكان تروتسكى ثوريا عقائديا، أما ستالين فقد كان رجل بناء . وهكذا كان ينظر لينين إلى تروتسكى على أنه النار التى تحرق من حولها وستالين على أنه المطرقة التى يسدها للبناء . غير أن ستالين كان أقوى نفوذا فعينه لينين سكرتيرا للحزب الشيوعى ، ولما توفى لينين فى ٢١ يناير ١٩٢٤ أصدر المجلس السوفيتى قرارا بتعيينه خلفا للينين Famous Rulers المرجع السابق ، ص ٢٧٥ .

(١) كانت هذه اللجنة تتكون من ٢٩٠٠ عضوا لم يكن بينهم شيوعيا واحدا الا الرئيس حتى أتهم لينين فى ذلك الوقت بأنه غير أمين على الثورة لاستعانته بغير الشيوعيين فكان أن رد عليهم بأنه مستعد لتقديم عشرات من الشيوعيين فى مقابل اخصائى برجوازى واحد له خبرة ودراية فى هذا الميدان .

والحديد والصناعات الكهربائية . وفى فبراير ١٩٢١ شكلت لجنة التخطيط القومى الجوسبلان gosplan . ثم اجتمع أعضاء الجوسبلان مع أعضاء مجلس السوفييت الأعلى لوضع تفاصيل الخطة ثم نشر مشروع الخطة فى عام ١٩٢٨ بعد دراسة دقيقة خلال تلك الفترة الطويلة وقد يتضمن هذا المشروع خطة السنوات الخمس .

ومن هنا نجد أن التخطيط نشأ لضرورة وضع اطار عام للثورة الروسية ولوضع برامج عامة تسير بمقتضاها المشروعات التى نقلت إلى الدولة أو التى تنشأها الدولة مستقبلا فى خطوط متوازية للتنسيق بين هذه المشروعات جميعا. وفوق كل هذا لدفع عجلة التقدم الاقتصادى وتحويل النظام الاقتصادى الرأسمالى إلى النظام الاشتراكى ، وبهذا يكون التخطيط أسلوبا فى التفكير وأسلوبا فى العمل .

معنى التخطيط

لكلمة التخطيط أكثر من معنى ، فقد يقصد بكلمة التخطيط :

١ ـ تخطيط المدن أو القرى وهنا تأخذ الكلمة معنى التحديد الجغرافى للطرق والمبانى وشبكة المواصلات .

٢ ـ أو يقصد بكلمة التخطيط الأموال التى تنفقها الحكومة فى المجالات المختلفة والمصادر التى تحصل منها الدولة على هذه الأموال . فالتخطيط هنا مالى مكانى أى فى الجهات التى ستصرف فيها الأموال والمصادر التى تحصل منها على هذه الأموال .

٣ ـ أو يقصد بكلمة التخطيط مجرد تحديد الأهداف . فاذا أردنا مضاعفة الدخل القومى أصبح لنا هدف وإذا أردنا رفع مستوى المعيشة أصبح لنا هدف وهكذا يكون تحديد الاهداف أساسا فى تحديد المشروعات والخطوات اللازمة لتحقيق هذه الأهداف .

٤ ـ فإذا ما تحددت أهداف الدولة يأتى التخطيط ليأخذ معنى حسن توزيع الموارد على الاستخدامات المختلفة كتوزيع المواد الخام والأيدى العاملة والنقد الأجنبى .

٥ ـ وإذا ما تحددت الأهداف وتم توزيع الموارد فإننا يمكن أن نستخدم كلمة التخطيط لوصف الوسائل التى تقررها الحكومة لتنفيذ هذه المشروعات وهل يتم تنفيذها عن طريق القطاع العام أم القطاع الخاص ؟ وما نسبة كل منها ؟ وما هى المشروعات التى يقوم بها كل منها ؟

وعلى هذا فان التخطيط يكون إما بمعنى تنظيم وتنسيق المدن والقرى والمبانى والمصانع والطرق ، وإما أن يتحقق بإنفاق الحكومة لأموالها ومصادر هذا الانفاق وأما أن يكون متعلقاً بتحديد الأهداف والوسائل التى تكفل تحقيقها .

والتخطيط الاقتصادى الآن لم يعد قاصراً على مشروعات إقتصادية محددة وإنما أصبح شاملا ليضم جميع نواحى التنمية الاقتصادية والاجتماعية . فهو يرسم المعالم الأساسية والخطوط العريضة التى تتمكن بواسطتها السلطات العامة من أن تقوم بتعبئة الموارد الاقتصادية وحسن توزيعها وإتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيق هذه الأهداف فى الأوقات المحددة .

وإذا كان التخطيط القومى يجب أن يبدأ بصورة عامة وشاملة فلا بد أن يكون هناك ترابطا بين أجزاء الخطة ، وهذا لا يتأتى إلا بعد دراسة منظمة مستفيضة . ومن هنا جاء تعريف التخطيط الاقتصادى بأنه مجموعة من القرارات تستهدف تسيير عجلة الحياة الاقتصادية لتحقيق نتائج معينة فى فترات زمنية محدودة .

---

(١) محمود محمد ابراهيم : التخطيط الاقتصادى فى مصر والهند — رسائل فى التخطيط رقم ٦ ص ٧ .

وفكرة التخطيط ليست فكرة إقتصادية فحسب ، وليست فكرة اجتماعية ، ولا هى طريقة جديدة للحكم ولا وسيلة من وسائل الحد من الحرية ، وإنما هى نوع من التنظيم إقتضته الظروف التى تمر بها الانسانية بعد أن أسيء فهم الحرية الاقتصادية . ومن ثم فهو نوع من التعاون المنظم بين الأطراف المعنية لتحقيق الرفاهية الإنسانية . أى أنها نوع من التعاون بين المنتجين والمستهلكين فى إطار فكرى واحد يشمل الدولة بأسرها ، هذا التعاون يأخذ صورة مكتوبة يقال عنها الخطة .

والتخطيط الاقتصادى الذى يشمل الاقتصاد القومى كله بدأ فى الاتحاد السوفيتى وفى دول أوربا الديمقراطية الشعبية وفى الصين الشعبية . وهى جزء متكامل من خطة التنمية فى المجتمعات الاشتراكية .

فاقتصاد الاتحاد السوفيتى يتألف من قطاعين رئيسيين هما :

القطاع الحكومى .

والقطاع التعاونى (الذى يتألف من المزارع التعاونية وتعاونيات الحرف) .

والفرق بين القطاعين أن وسائل الإنتاج فى القطاع الحكومى كلها ملك للدولة بينما هى فى القطاع التعاونى ملك للتعاونيات ولكن هذا لا يمنع من وجود تعاون كامل بين القطاعين ، إذ تستطيع التعاونيات على اختلاف أنواعها أن تستخدم بعض وسائل الانتاج التى تمتلكها الدولة .

ووجود هذان النوعان من الملكية الاشتراكية يحدد بشكل واضح التركيب الاجتماعى فى الاقتصاد السوفيتى وطريقة العمل فيه . ويترتب على ذلك وجود فئتين إجتماعيتين تختلفان من حيث علاقاتها بوسائل الإنتاج هما العمال والموظفون

المستخدمون فى المشاريع الحكومية من ناحية، والفلاحون والحرفيون من أعضاء التعاونيات من ناحية أخرى .

وفى الديمقراطيات الشعبية يعتبر النظـــام الاقتصادى ، نظاما انتقاليا من الرأسمالية إلى الاشتراكية ، ونتيجة لذلك فإنها تتكون من عدة قطاعات .

وفى الديمقراطيات الشعبية فى أوربا توجد ثلاث قطاعات :

١ - قطاع إشتراكى يشتمل على قطاعين فرعيين :

أ - المؤسسات المؤممة .

ب - المؤسسات التعاونية .

٢ - قطاع خاص لصغار المنتجين .

٣ - قطاع رأسمالى .

والقطاع الخاص بصغار المنتجين يتكون بصفة أساسية من الفلاحين الذين يعملون بعائلاتهم فى أرضهم الخاصة وأصحاب الحرف الذين يعملون بأدواتهم الخاصة . وهناك جزء من الفلاحين يشتركون فى الجمعيات التعاونية للمنتجين ومن ثم فانهم يلحقون بالقطاع التعاونى .

أما القطاع الرأسمالى فقد أصبح الآن فى هذه البلاد مجرد شىء تاريخى Rudimentary [1] ويلعب دورا رئيسيا فقط فى الزراعة فى المزارع الكبيرة التى تستخدم العمال المأجورين Kulaks . وإن كان هناك استثناء من هذا النوع فى ألمانيا الديمقراطية حيث يلعب فيها القطاع الرأسمالى دورا كبيرا فى الصناعة والتجارة . وفى كل الديمقراطيات الشعبية يلعب القطاع الاشتراكى (العام)

(1) Oskar Lange : Essays on Economic planning p. 1 India Reprinted in 1963.

Socialist Sector وبصفة خاصة الصناعات المملوكة للدول الدور الرئيسى فى توجيه الاقتصاد القومى كله، وفى هذه الدول ينمو القطاع العام بدرجة أسرع من نمو القطاع الخاص ، وفى دول أوربا الوسطى والشرقية تراجع القطاع الخاص وأصبح مجرد أثر تاريخى . وفى الصين يختفى القطاع الرأسمالى تدريجيا ويتحول إلى قطاع عام بنمو المؤسسات الحكومية، وهكذا يتقلص القطاع الخاص ويصبح قاصرا على صغار المنتجين فى كل مكان ويتحول بالتدريج إلى قطاع عام عن طريق التحول الاشتراكى بواسطة الجمعيات التعاونية للمزارعين والحرفيين .

أهداف التخطيط الاقتصادى

يتضمن التخطيط بعض الأهداف الأساسية ، وتقوم الخطة الاقتصادية بدور الوسائل المؤدية إلى تحقيق الأهداف .

والهدف الرئيسى للتخطيط هو تحقيق أسرع زيادة ممكنة للمستوى المادى والثقافى لمعيشة السكان فى الظروف التاريخية القائمة . وعلى ضوء الأهداف العامة والإجتماعية يمكننا أن نحدد الاطار العام لأهداف الخطة بإيجاز فيما يلى :

١ - كفالة تنمية مضطردة للاقتصاد القومى .

٢ - تقليل التفاوت فى الدخول والثروات .

٣ - مضاعفة الدخل القومى .

ولكن إذا كانت هذه الاهداف فلابد من وسائل مادية توصلنا إلى تحقيقها وهذه الوسائل هى : (١)

---

(١) محمود محمد ابراهيم - المرجع السابق .

أ ـ التصنيع السريع للدولة .

ب ـ تجديد الزراعة وجعلها عصرية .

جـ ـ إقامة المؤسسات العامة التي تساعد على التنمية الاقتصادية ، أي إقامة النظام الاقتصادي السليم الذي يكفل تحقيق هذه الأهداف .

ويمكن أن نتناول الأهداف السابقة بشيء من الايجاز أيضا .

أولا : كفالة تنمية مضطردة للاقتصاد القومي :

لايمكن الوصول إلى هذا الهدف إلا بتحقيق زيادة مضطردة في الإنتاج ولا يكون ذلك إلا بضمان زيادة مستمرة في إنتاجية الفرد . وليس من سبيل إلى ذلك إلا بزيادة معدل تكوين رأس المال في هذا المجتمع . وهذه الزيادة في معدل تكوين رأس المال هي الفائض الذي يقتطعه المجتمع من دخله ليوجهه نحو الاستثمار .

على أنه من المهم أن نضع في الأعتبار أن حسن توزيع الموارد الرأسمالية يعتبر عاملا مهما في التنمية الاقتصادية ، غير أن المشكلة ليست مشكلة مكاسب يحققها مشروع معين وإنما المشكلة الأساسية هي الكفاية العامة في استغلال عوامل الإنتاج بقصد تحقيق أقصى كفاية ممكنه للاقتصاد القومي في مجموعه .

وفيما يتعلق بعملية التعجيل بالتكوين الرأسمالي فهذه يجب أن تدخل في صلب الخطة عند تصميمها . فاذا كان المعدل المطلوب للنمو قريبا من المعدل السائد في المجتمع عند إجراء التخطيط فمن الافضل ترك ذلك لقوى السوق الحرة بدلا من اتخاذ الإجراءات المعقدة ، إذ أننا نجد في النظام الاقتصادي السائد وهو النظام الحر وجهاز الثمن مايكفي لسد احتياجات التنمية ، أما إذا كنا نريد معدلا أعلى بدرجة كبيرة من المعدل السائد فان الامر في هذه الحالة يتطلب مزيداً من السيطرة على التنظيم الاقتصادي من جانب السلطات القائمة بالاستثمار .

ومن هذا نجد أن التنمية الصحيحة تحتاج الى خلق قاعدة صناعية كبيرة وملائمة تفى باحتياجات الجهاز الانتاجى من السلع الرأسمالية وبذلك يحقق المجتمع بناء إنتاجيا سليما وإستقلالا قويا .

وكذلك نجد أن تنمية الأهداف الثقافية والاجتماعية يحتاج إلى تنمية كاملة للاقتصاد القومى عن طريق تصنيع الدولة وتجديد الزراعة لبناء المجتمع القائم على التخطيط .

ثانيا ـ تقليل التفاوت فى الثروات والدخول

هذا الهدف هو من الأهداف الاجتماعية للخطة، فعندما نبدأ بالتخطيط لا يكون الهدف إقتصاديا بحتا ، وإنما ينتهى فى الواقع إلى تحقيق أهداف سياسية وأخرى إجتماعية. وهذه الأهداف التى تمكننا فى الحقيقة من اختيار أيسر السبل للوصول إلى الأهداف الكبرى وكذلك القرارات التى يتعين على المجتمع اتخاذها من بين عديد من القرارات المختلفة ومن هنا لابد من تحديد الهدف أولا وقبل كل شىء .

فالهدف الأول للاشتراكية هو تقليل التفاوت فى الدخل والثروة ، لان ارتفاع الدخول وتكدس الثروات لدى قلة من الأفراد فى النظام الرأسمالى يمكنهم من احتكار الثروات واعادة توزيع الدخل لمصلحتهم فى حين أن الفائض فى الانتاج يجب ألا يستخدم لرفاهيـة قلة من السكان وحدها وإنما لمجموع الشعب كله لأنه من عمل الجماعة كلها . فالفائض الوطنى يجب أن يذهب إلى الناس جميعا لا إلى بعض منهم ولذلك كان من واجب الحكومة باعتبارها ممثلة للجماعة أن تعمل على تحقيق الرفاهية لغالبية السكان . لذلك كان من الضرورى أن يكون هدف الخطة تقليل التفاوت فى الدخول .

ويمكن تحقيق ذلك بطريقتين :

الأولى : باعادة توزيع الدخل عن طريق السياسة الضريبية ، وذلك بزيادة

فئات الضريبة على الأغنياء وتخفيضها على دخول الفقراء أو الغائها كلية فى بعض الأحيان .

والثانية : إعادة تشكيل العوامل الرئيسية التى تتحكم فى توزيع الدخل عن طريق الحد من قوة رأس المال ، أو بتحديد الملكية الزراعية والعقارية ، أو بتحديد الأرباح .

وتنطوى التنمية الاقتصادية على وعد بتوفير الرخاء للطبقات المحدودة الدخل، وتزداد المشكلة حينما تكون الفوارق فى الدخول بعيدة المدى . فبازدياد اختلال التوازن الاجتماعى تصبح القيود المراد فرضها على أوجه الانفاق أو على الدخول أقل فاعلية من التحديد المباشر ، وعلى كل فان الفوارق فى الدخول تقوم إلى حد كبير على الفكر السياسى السائد أكثر منها على اختلافات فى الإنتاجية .

فأجور العمال ومهايا الموظفين الكتابيين ومرتبات المديرين تكاد تكون ثابتة عند حدود معينة ، والفوارق بينها لاتحددها فى الغالب الاعتبارات الاقتصادية ، وإنما هو التقليد الذى جرى عليه المجتمع (١) .

وكذلك الحال بالنسبة للفروق الموجودة بين أجور العمال الصناعيين وبعضهم البعض ولكن بمرور الوقت ومع تحقيق التنمية تميل هذه الفوارق إلى أن تضيق بسبب الارتفاع المستمر فى الأجور المنخفضة .

غير أن الأمر فى أثناء التنمية يستدعى زيادة أجور العمال الفنيين بسبب الندرة

---

(١) فمثلا مرتبات مديرى الشركات التى كانت تتراوح بين ٥٠٠٠ و ١٠٠٠٠ جنيه قبل الثورة وهذه لم تكن تحددها الاعتبارات الاقتصادية وانما بمجرد أن المديرين الأجانب كانوا يحصلون عليها ومن ثم فلما حدث التمصير حصل المديرون المصريون عليها أو قريبا منها مع أن الأجانب كانوا يحصلون على هذه المرتبات ليتميزوا عن المصريين فى أن يكونوا طبقة مميزة .

فى المهارات ولزيادة الطلب على القلة الموجودة من المتخصصين زيادة كبيرة عما يعمل على زيادة الفروق بين الاجور . ولكن إذا كانت القوى الاقتصادية تعمل على زيادة الفروق بين الفنيين وغير الفنيين ، فان القوى الاجتماعية تقلل من هذه الفروق عن طريق رفع الحد الأدنى للاجور والخدمات الاجتماعية . أما إلى أى حد يمكن تلافى هذا التضخم فان هـذا يتوقف من ناحية على الارتفاع فى إنتاجية الفرد بالقياس إلى الارتفاع فى الاجور كما يتوقف من ناحية أخرى على مدى التباين بين الاجور والرقم القياسى لاسعار التجزئة .

ومن هذا نجـــد أن تقليل التفاوت والثروات كهدف اجتماعى من أهداف التخطيط يمكن أن يتم عن طريق فرض ضرائب على الدخول العالية واستخدامها لرفع الدخول الدنيا ، وهى تسمى بسياسة إعادة توزيع الدخل عن طريق السياسة الضريبية ، أو عن طريق إعادة توزيع الملكية أو بالطريقتين .

ثالثا : مضاعفة الدخل القومى

يشتمل هذا الهدف على هدفين آخرين مرتبطين معا كنتيجة وسبب . وهما أولا زيادة درجة العمالة وثانيا رفع مستوى المعيشة .

إن هدف مضاعفة الدخل القومى ، أضحى هدفا يسعى اليه جميع المسئولين فى البلادعلى اختلاف نزعاتهم الفكرية، وإن كانوا قد اختلفوا فى الفترة التى ينبغى فيها هذه المضاعفة ولهذا فقـد أصبح من واجب المخططين أن يعملوا على زيادة الدخل القومى بنسبة معينة فى الخطة .

غير أن هـذا وإن كان يقلل من الفروق بين الفئـات المختلفة ، إلا أنه من ناحية أخرى قد يؤدى إلى التضخم ، وهذا ما يجب أن نحذر منه وإلا ضاعت مزايا التنمية .

ونظراً لان الدخل القومى يتكون من أنصبة عوامل الانتاج وهى الأجر والريع والفائدة والربح . ونظراً لان هذه الأنصبة تتحدد تبعا لمستوى النشاط الاقتصادى السائد ، فإن معدل تزايد الدخل القومى يتوقف على مدى الزيادة فى معدلات الطاقة الانتاجية لفروع النشاط الاقتصادى المختلفة ، كنتيجة للقيام بالاستثمارات الجديدة التى يمكن أن تظهر على شكل :

(١) زيادة العمالة :

يترتب على ارتفاع مستوى النشاط الاقتصادى زيادة العمالة . ويعتبر العمل ضروريا للانتاج ، وهو أساسى لإيجاد نوع من الرضا النفسى فى الحياة بصرف النظر عن الدخل المتولد من هذا العمل . فقد يعمل أحد الأفراد عملا ما لا لأنه يريد أجرا منه . ولكن لأنه شغوف به ، وقد يتقاضى أجراً أقل مما يستحقه ومع ذلك يتفانى فيه حباً فى العمل ذاته .

والعائد الحقيقى من العمل هو إدراك الإنسان لقيمة هذا العمل وشعوره بأنه لابد وأن يكون إنسانا مفيدا ومنتجا ،ومن هنا يعتبر العمل أساساً للثروة الحقيقية فى أى بلد من البلاد .

(٢) رفع مستوى المعيشة :

ويترتب أيضاً على زيادة العمالة من ناحية ، وارتفاع الدخل القومى تبعاً له من ناحية أخرى ارتفاع مستوى المعيشة إذا لم يصاحب التنمية تضخم ما ، ويكون ذلك متى زادت الكفاية الانتاجية وزاد العرض من السلع فى الوقت الذى تزيد فيه الأجور . ومن هنا كان من الضرورى زيادة كفاءة الأجهزة الاقتصادية لتتمكن بدورها من زيادة الانتاج من السلع والخدمات . غير أن هذا يضع الدولة وهى

بصدد هذا الهدف أمام واجب حتمى وهو أن تعمل على :

(١) الاستمرار فى رفع معدل تكوين رأس المال .

(٢) المحافظة على مستوى التكوين الرأسمالى الموجود حاليا ، والعمل على صيانته لضمان استمرار فعاليته فى دفع عجلة الإنتاج .

مما تقدم يمكن أن ننتهى إلى أن تحديد الهدف يجب أن يقوم على دعامتين :

أولا : حجم الطاقات الانتاجية التى يمكن إنشاؤها فى كل عام .

ثانيا : مستويات التشغيل بالنسبة للصناعات القائمة .

الفصل الحادى والثلاثون

السكان

المبحث الأول

المشكلة السكانية فى العالم

١ ـ مقـدمة

شهد العالم منذ أواخر القرن الثامن عشر زيادة مضطردة بشكل يهدد بانفجار سكانى ، فقد زاد عدد السكان من ٢٥٠ مليون نسمة فى أوائل التاريخ الميلادى إلى أكثر من ٣٦٠٠ مليون نسمة فى أوائل السبعينيات . ومن هذا المنطلق هب العالم بأجمعه إلى تحسس ودراسة الآثار المحتملة لهذه الزيادة المخيفة التى باتت تهدد رفاهية وأمن وسلام العالم .

وسيتناول هذا الفصل المشكلة السكانية فى ثلاث مباحث :

المبحث الأول ـ المشكلة السكانية فى العالم .

المبحث الثانى ـ نظريات السكان فى الفكر الاقتصادى .

المبحث الثالث ـ بعض جوانب المشكلة السكانية فى مصر .

ونختتم هذا الفصل بعرض سريع لموضوع الدين وتنظيم النسل .

المبحث الأول

المشكلة السكانية فى العـــالم

لقد باتت المشكلة السكانية تعوق وتدمر التنمية الاجتماعية والاقتصادية ، وتسهم فى خلق زيادة القلق الاجتماعى والشغب السياسى ، وتسىء إلى جهود تحسين الصحة ورفع المستويات التعليمية وخلق المهارات الفنية الجديدة ، وتعقد مشكلات الازدحام والنقل والمواصلات وتلوث المياه والهواء .

ونظرة واحدة إلى الجدول التالى (١) تبين بوضوح حركة السكان ونموهم فى أنحاء العالم خلال القرن الحالى (بالمليون) .

جـــدول رقم ٤٣

الجهـــه / السنة	١٩٠٠	١٩٣٠	١٩٤٠	١٩٥٠	١٩٦٠	١٩٦٥	١٩٦٦	١٩٦٧
العـــالم	١٦٢٠	٢٠٧٠	٢٢٩٥	٢٥١٧	٣٠٠٥	٣٢٩٥	٣٣٥٦	٣٤٢٠
أفريقيا	١٢٥	١٦٤	١٩١	٢٢٢	٢٧٨	٣١١	٣١٨	٣٢٨
آسيـــا	٩٤٤	١١٢٠	١٢٤٤	١٣٨١	١٦٥٩	١٨٣٠	١٨٦٨	١٩٠٧
أمريكا الشمالية	٨٥	١٣٤	١٤٤	١٦٦	١٩٩	٢١٤	٢١٧	٢٢٠
أمريكا الجنوبية	٦٣	١٠٨	٣٠	١٦٣	٢١٤	٢٤٦	٢٥٣	٢٥٩
استراليـا	٦	١٠	١١	١٣	١٦	١٨	١٨	١٨
أوربا	٤٠٧	٥٣٤	٥٧٥	٥٧٢	٦٣٩	٦٧٦	٦٨٢	٦٨٨

(١) د. مالك النمرسى : دليل المدربين فى تنظيم الأسرة : جهـــاز تنظيم الأسرة — ج. م. ع ، القاهرة — ديسمبر ١٩٧١ . « النمو السكانى » . ص ٢٣ .

إن النظرة الواحدة إلى هذا الجدول كما أسلفنا ، لتبين بوضوح أن سكان العالم قد تزايدوا قرابة المرة وربع المرة (١٢١ ٪) فى مدى ثلثى قرن من الزمان (٦٧ سنة) . كما تبين اختلاف معدلات النمو السكانى بين قارات العالم خلال هذه الفترة كما يلى : ـ

آسيا	١٦٢ ٪	أفريقيا	٢٠٠ ٪	أمريكا الشمالية	١٠٢ ٪
أمريكا الجنوبية	١٥٩ ٪	أوربا	٦٩ ٪	استراليا	٣١١ ٪

فاذا علمنا أن قارة أوربا قد تنبهت مبكرا إلى خطورة المشكلة السكانية ، وساعدتها نتائج الثورة الصناعية على مواجهة آثارها. وأن الارتفاع الضخم لمعدل النمو السكانى فى استراليا إنما يرجع إلى حركة الهجرة اليها ، أتضح لنا بجلاء أن حدة المشكلة السكانية تبدو أكثر وضوحا فى آسيا وأفريقيا وأمريكا الجنوبية وهى القارات التى تضم الدول المتخلفة الآخذة فى النمو .

وتزداد حدة المشكلة السكانية وضوحا بالنسبة للعالم إذا تذكرنا أن الاتجاهات الرئيسية للنمو السكانى فى العالم (١) الآن يمكن تلخيصها فى ثلاث ظواهر واضحة كالتـــالى :

١ — حققت معدلات النمو السكانى زيادة سريعة إبان هـذا القرن حتى بلغت فى الوقت الحاضر ما يقـدر بحوالى ١ر٨ ٪ فى السنة . ومن ثم يتضاعف السكان فى مدة ٣٥ — ٤٠ سنة ، علمـا بأن التضاعف التالى سوف يكون فى مدة أقل .

٢ — توزع زيادة السكان على نطاق كبير اشتمل على كافة مناطق العالم، غير أن

---

(١) محمد رجائى أمين [خبير بالمركز الديموجرافى لشمال أفريقيا] : « النمو السكانى والنتائج المترتبة عليه » . القاهرة . ١٩٧٢ .

المناطق التى سوف تشهد تزايدا سكانيا أضخم من غيرها تقع جميعها فى نطاق متصل يضم المنطقة الحارة ويشمل الجزء الأوسط من أمريكا اللاتينية والمناطق المقابلة فى كل من آسيا وأفريقيا .

٣ — أن المناطق التى تتصف بارتفاع معدلات النمو السكانى بها ، هى نفسها تلك المناطق التى تؤدى زيادة السكان فيها إلى إعاقة جهود التنمية الاقتصادية والاجتماعية لها ، وعرقلتها .

من كل ما تقدم نستطيع أن نخلص إلى حقيقتين فيما يتصل بالنمو السكانى وحركته فى العالم :

الحقيقة الأولى :

أن هذه الزيادة السريعة الرهيبة فى السكان تشكل بحق مشكلة سكانية بالغة الخطورة . ونقصد بالمشكلة السكانية ، تزايد السكان دون أن ترافقه على الجانب الآخر زيادة مناسبة فى التعليم ومرافق الصحة واستغلال سليم لمصادر الثروة على وجه العموم ، وهو ما يؤدى إلى أن يقع حدوث النمو السكانى فى الكم دون الكيف . ومن ثم يمكن تلخيص ظواهر المشكلة السكانية فيما يلى :

١ — ارتفاع معدل النمو السكانى بالنسبة لمعـــدل النمو الاقتصادى وهو ما يتمخض عن انخفاض مستوى المعيشة .

٢ — ارتفاع حجم الاستهلاك بالنسبة لحجم الدخل القومى . وهو ما يسفر عن انخفاض معدل تراكم رأس المال نتيجة انخفاض المدخرات (١) .

---

(١) د. زكية الصوفى [رئيسة قسم الثقافة السكانية وتنظيم الأسرة بالمركـز الدولى للتعليم الوظيفى للـكبار بسرس الليان] . القاهرة . ١٩٧٢ .

٣ — ارتفاع الطلب على الخدمات التعليمية والصحية وخدمات الإسكان والأمن والنقل والمواصلات .

٤ — ارتفاع الطلب على فرص العمل الجديدة مع وجود جيش من البطالة بكامل أنواعها : -

ا - بطالة بنيانية ناتجة عن عدم مقدرة البنيان الراهن للاقتصاد القومى عن امتصاص الأعداد المتزايدة من السكان الراغبين فى العمل .

ب - بطالة مقنعة ناتجة عن اكتظاظ قطاعات الاقتصاد القومى المختلفة بأحجام من العمالة تفوق حاجة تشغيل هذه القطاعات مما يترتب علية انخفاض انتاجية الفرد .

حـ - بطالة احتكاكية ناتجة عن تغير الفن الانتاجى المستخدم فى البلاد المتخلفة خصوصا نتيجة ادخال الأساليب الحديثة للتنمية الصناعية .

وهذا كله يعنى أن عناصر المشكلة السكانية يمكن تلخيصها فى نقطتين(١) : معدلات مرتفعة للزيادة السكانية من جانب ، ومعـــدلات للتنمية الاقتصادية لا تتناسب مع معدلات النمو السكانى من جانب آخر ، مما يترتب عليه بالضرورة إنخفاض مستوى المعيشة . أو بمعنى آخر (٢) اختلال التوازن بين معدل النمو السكانى من جهة ، والمعارف الفنية ورأس المال والموارد اللازمة لسد حاجات الزيادة السكانية فى العالم من جهة أخرى .

---

(١) السيد مصطفى البكرى (مدير مكتب التقييم والاحصاء بجهاز تنظيم الأسرة ج.م.ع) « السياسات السكانية » — القاهرة ١٩٧٢ .

(٢) هارولد . ف دورن : « الأزمة السكانية » ترجمة د . حنا رزق ، د . راشـــد البراوى « النمو السكانى فى العالم » — القاهرة ١٩٧٠ .

الحقيقة الثانية :

أن البلاد الآخذة فى النمو هى أكثر بلدان العالم تفاعلا ، تأثيراً وتأثراً ، مع المشكلة السكانية . وتتأكد هذه الحقيقة بالنظر إلى الأرقام الواردة بالجدول التالى (١) :

جدول رقم ٤٤

بيان	السنة	سكان العالم ١٩٧٠ — ٢٠٠٠		
		الدول المتقدمة	الدول الآخذة فى النمو	إجمالى العالم
إجمالى السكان بالمليون	١٩٧٠ ٢٠٠٠	١٠٩٠ ١٤٥٣	٢٥٤١ ٥٠٤٠	٣٦٣١ ٦٤٩٣
عدد النساء فى سن الحمل بالمليون	١٩٧٠ ٢٠٠٠	٢٣٧ ٣٠٦	٥٤٢ ١١٥٢	٧٧٩ ١٤٥٨
المتوسط السنوى لعدد المواليد الأحياء بالمليون	٦٥ / ١٩٧٠ ٩٥ / ٢٠٠٠	١٩ر٧ ٢٤ر٨	٩٧ ١٣١	١١٦ ١٥٦
توقع العمر عند الولادة بالسنوات	٦٥ / ١٩٧١ ٩٥ / ٢٠٠٠	٧٠ر٤ ٧٣ر٢	٤٩ر٦ ٦٥ر٣	٥٣ر١ ٦٦ر٥
معدل الزيادة السنوية (٪)	٦٥ / ١٩٧٠ ٩٥ / ٢٠٠٠	٪١ر— ٪—ر٨	٪٢ر٤ ٪٢ر—	٪٢ر— ٪١ر٧

(١) The Victor - Bostrom Fund Report, I.P.P.F. Report No 15 Winter 1972. P.P.16.

إن مقارنة الأرقام الخاصة بالدول الآخذة فى النمو الواردة بهذا الجدول بمثيلاتها المتعلقة بالدول المتقدمة ، تبين لنا مدى الخطورة التى تتسم بها المشكلة السكانية بالدول الآخذة فى النمو . فالتقديرات التى أوردها المجلس السكانى التابع للأمم المتحدة تؤكد مجموعة من الحقائق منها :

١ — تضاعف عدد السكان فى العالم فى فترة ٣٥ - ٤٠ سنة حيث أن السكان فى عام ١٩٧٠ كان عددهم ٣٦٣١ مليون نسمة ، ويقدر أن يصل عددهم فى عام ٢٠٠٠ إلى ٦٤٩٣ مليون نسمة .

٢ — فى مدة ٣٠ سنة زاد حجم السكان فى الدول المتقدمة بنسبة ٣٣٪ بينما بلغت نسبة النمو السكانى المماثلة فى البلاد الآخذة فى النمو ٩٩٪ فى نفس الفترة (١٩٧٠ - ٢٠٠٠) .

٣ — كانت توقعات العمر فى سنوات ٦٥/١٩٧٠ فى الدول النامية ٤٩٫٦ سنة وفى الدول المتقدمة ٧٠٫٤ سنة . فإذا كان الرقم العالمى ٥٣٫١ سنة لأدركنا مدى انخفاض توقعات العمر فى البلدان الآخذة فى النمو بالنسبة لمثيلاتها فى الدول المتقدمة أو على مستوى العالم أجمع .

٢ — الاتجاهات السكانية :

بمراجعة ظاهرة النمو السكانى بصفة عامة فى الفترة من سنة ١٨٠٠ حتى الوقت الحالى نلاحظ ثلاث اتجاهات بارزة :

١ — نمو بطىء فى السكان يكاد يصل إلى حالة الاستقرار .

٢ — نمو سريع فى السكان .

٣ — نمو لا يسير فى اتجاه ثابت .

أولا — نمو بطىء فى السكان

هذه الظاهرة نجدها فى دول غرب أوربا وفى أمريكا الشمالية واستراليـــا ونيوزيلندا ففى هذه البلاد انخفضت نسبة الوفيات انخفاضا كبيرا بسبب ارتفاع مستوى المعيشة من ناحية والتقدم الطبى من ناحية أخرى ، وكان من نتيجة ذلك أن انخفضت كل من معدلات الوفيات ومعدلات الخصوبة حتى اقتربت النسبتان من بعض وأصبح نمو السكان تبعا لذلك بطيئا يكاد يصل إلى حالة الإستقرار .

وفى بعض الأحيان انخفضت نسبة الخصوبة بدرجة كبيرة أدت إلى نقص عدد السكان وكان هذا هو الاتجاه حتى عام ١٩٤٠ ، ثم أخذت بعد ذلك نسبة المواليد فى التزايد . غير أن هذا يعزى إلى الحرب العالمية الثانية ، ولكن مالبث أن عاد الوضع إلى النمو البطىء مع بداية الستينات .

ثانيا — نمو سريع فى السكان

هذه هى الحالة التى يزيد فيها السكان بنسبة مضطردة ، وهذا الإتجاه ملاحظ بشكل واضح فى دول شرق أوربا وتركيا وآسيا ودول أمريكا الجنوبيـة ، وبعض دول أفريقيا .

ولكن فى الفترة الأخيرة بدأت هذه الدول فى القيام بمحاولات لتنظيم النسل كاليابان والهند وسيلان ومصر .

ويقترن هذا الإتجاه بهبوط مستمر فى معدلات الوفيات بالرغم من إستمرار معدلات المواليد عند مستوى مرتفع نسبيا مما يؤدى إلى إزدياد الفرق بين نسبتى المواليد والوفيات ، حتى وصل الفرق بين النسبتين فى بعض البلاد إلى نسبة تتراوح بين ١٥ ، ٢٥ فى الألف .

ثالثا — نمو لا يسير فى إتجاه ثابت

الإتجاه الثالث الذى يتميز بنمو غير ثابت يلاحظ فى وسط أفريقيا ، وبعض دول آسيا ، وبعض جزر المحيط الهادى ، ونسبة الخصوبة فى هذه البلاد تعتبر مرتفعة نسبيا حيث تتراوح بين ٤٠ ، ٥٠ فى الألف، إلا أن هذه البلاد تتعرض فى بعض الأحيان إلى مجاعات وأوبئة وكوارث طبيعية تحصد الآلاف من الأرواح فترتفع بذلك نسبة الوفيات .

مما تقدم يمكن أن نخلص إلى أن أهم الأسباب العامة لظاهرة تزايد السكان ترجع إلى :

أولا — انخفاض معدلات الوفيات .

ثانيا — إرتفاع معدلات المواليد .

ثالثا — التقدم العلمى والفنى والاكتشافات الحديثة .

رابعا — زيادة صافى الهجرة .

٣ — النتائج المترتبة على تزايد السكان

إن مبعث القلق من زيادة عدد سكان العالم يرجع بصفة خاصة إلى ما هو متوقع من حدوث ضغط شديد على موارد العالم الاقتصادية خلال السنوات القادمة ، إذ أن تلك الموارد لا تنمو بنفس النسبة التى ينمو بها السكان ، ومن هنا كان من الحتم أن تعجز هذه الموارد فى المستقبل عن أن تفى بإحتياجات تلك الأعداد التى تكون نوعا من الانفجار السكانى ، لذلك فإن ترك السكان يتزايدون بمعدل يفوق الزيادة فى الموارد الاقتصادية لا بد وأن يؤدى إلى عواقب وخيمة فى النواحى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية .

فمن الناحيتين الإقتصادية والإجتماعية يظهر ذلك بوضوح فى :

١ ــ الضغط على الموارد الاقتصادية المتاحة وخاصة ما كان منها متعلقا بالطعام .

٢ ــ قلة العرض من السلع والخدمات وزيادة الطلب يؤدى إلى ارتفاع الأثمان وهذا بدوره يؤدى إلى إنخفاض مستوى المعيشة .

٣ ــ إنخفاض مستوى المعيشة يؤدى بدوره إلى زيادة الميل الحدى للاستهلاك ومع التخلف الاقتصادى والاعتماد على الواردات تصبح المدخرات القومية قليلة .

٤ ــ قلة المدخرات القومية لا تساعد على التوسع فى الإستثمار ومع إزدياد عدد السكان يزيد حجم البطالة .

٥ ــ زيادة حجم البطالة معناه زيادة عدد من يعولهم الفرد وهذا بدوره يزيد من حدة إنخفاض مستوى المعيشة ، ويتجلى ذلك بشكل واضح فى :

أ ـ ارتفاع كثافة المسكن .

ب ـ انخفاض المستوى الصحى .

جـ ـ إنخفاض المستوى الثقافى وزيادة نسبة الأمية .

د ـ انتشار الخرافات وسوء إستخدام مفاهيم الدين .

هـ ـ تفشى الأمراض الإجتماعية ومن قبيل ذلك :

١ ــ زيادة جرائم السرقة والقتل .

٢ ــ تفكك كيان الأسرة .

٣ ــ إنحراف الأحداث .

أما الآثار السياسية فأنها تظهر من وقوع الدولة المكتظة بالسكان مع ضعف إمكانياتها تحت نير الاستعمار . ومتى وقعت الدولة تحت الاستعمار فمن الصعب أن

تتخلص منه لأن الدولة المستعمرة سوف تعمل على نهب ثروات البلاد الكامنة ، وبذر بذور الشقاق بين أبناء الوطن الواحد ، كما هو مشاهد فى كثير من دول آسيا وأفريقيا وبعض دول أوربا وأمريكا الجنوبية .

٣ – الضغط السكانى مشكلة مشتركة بين البلاد النامية :
تتمثل جوانب هذه المشكلة فى :

١ – كثرة السكان مع قصور الموارد المادية عن مسايرة الزيادة المطردة فى اعدادهم الكلية ، ذلك أن النمو الكبير فى حجم سكان هذه البلدان والذى زادت حدته فى خلال القرن الحاضر لم يقترن فى معظم الأحوال بزيادة مساوية فى حجم الموارد المتاحة أو فى كفاية استخدامها، وذلك نظراً لتخلف أنظمة الزراعة فضلا عن قصور خطط التصنيع بهذه البلاد .

٢ – ارتفاع معدلات النمو فى هذه البلاد بالمقارنة بمثيلاتها فى البلاد المتقدمة . فقد تفاوتت تقديرات الأمم المتحدة لمعدلات النمو السكانى بالبلاد المتخلفة عن الفترة ٥١ – ١٩٦١ بين ٢٠ – ٢٨ فى الألف سنويا. فى آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية . مقابل ٧ – ٨ فى الألف فى أوربا و ١٥ فى الألف فى أمريكا الشمالية . ويرجع هذا الارتفاع فى معدلات النمو بهذه البلدان إلى هبوط معدلات الوفيات نسبيا بها مع تقدم الطب الوقائى خاصة وبقاء معدلات المواليد على حالها من الارتفاع عن مثيلاتها فى البلاد المتقدمة . فقد تراوحت معدلات المواليد بحسب دراسات الأمم المتحدة عن السنوات ٥٠ – ١٩٦١ بين ٤٠ – ٤٧ فى الألف فى آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية ، مقابل ١٨ – ٢٤ فى الألف فى أوربا وأمريكا الشمالية . ويفسر هذا التفاوت بين هاتين الطائفتين من البلدان، (أى يفسر ارتفاع معدلات المواليد فى البلاد المتخلفة) باعتبارات اقتصادية واجتماعية كالأمية وانخفاض الدخل وعادات المجتمع القبلى. ومن ثم يرجى للتحول

الحضارى الذى تحدثه التنمية الاقتصادية فى هذه البلدان أن يحدث أثره فى تخفيض معدلات المواليد عن طريق التعليم وارتفاع مستوى الدخول .

أما عن معدلات الوفيات فقد قلنا أنها قد انخفضت نسبيا بهذه البلاد نتيجة لتقدم الطب الوقائى والعلاجى . إلا أن هذه المعدلات ما زالت تفوق إلى الآن مثيلاتها فى البلاد المتقدمة . حيث تتراوح معدلات الوفيات خلال السنوات ٥٠-١٩٦١ فى البلاد المتخلفة بين ٢٤ - ٢٦ لكل الف من السكان فى آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية، بينما تنخفض هذه المعدلات بين ٩ - ١١ لكل الف من سكان أوربا وأمريكا الشمالية . وتزداد الصورة تفاوتا فى حالة وفيات الأطفال حيث تبلغ هذه فى البلاد المتخلفة بين مثلى وأربعة أمثال نظيرتها فى البلاد المتقدمة .

٣ — عدم ملائمة هيكل الأعمار بالبلاد المتخلفة حيث تختل العلاقة بين النسب المكونة لهذا الهيكل - فتزيد نسبة صغار السن إلى جملة السكان وينخفض متوسط عمر الفرد بهذه البلدان مما يقلل نسبة قوة العمل إلى مجموع السكان وبالتالى تنخفض الطاقة الإنتاجية والدخل القومى لهذه البلاد .

ففى آسيا (عدا الاتحاد السوفيتى واليابان) وأفريقيا وأمريكا اللاتينية بلغت نسبة من تقل أعمارهم عن ١٥ سنة نحو ٤٠ ٪ من مجموع السكان ، ومن تتراوح أعمارهم بين ١٥ — ٦٠ (السن المنتجة اقتصاديا) ٥٥ ٪ ومن تزيد أعمارهم عن ٦٠ سنة ٥ ٪ وذلك فى خلال عام ١٩٤٩ . مقابل ٢٤ ٪ - ٦٢ ٪ - ١٤ ٪ فى شمال وغرب أوربا ، و ٢٥ ٪ - ٦٤ ٪ - ١١ ٪ فى الولايات المتحدة وكندا .

وفيما يتعلق بتوقعات العمر عند الولادة للجنسين فقد تراوحت فى السنوات ٥٦ - ١٩٦١ بين ٣٥ - ٥٥ سنة فى معظم البلاد المتخلفة مقابل ٦٥ - ٧٣ سنة فى الدول المتقدمة .

المبحث الثانى
نظريات السكان فى الفكر الاقتصادى

الأهمية الاقتصادية للسكان :

يتحلل العنصر البشرى إلى اثنين من المعطيات الاقتصادية ، وهى الحاجات والعمل . فالإنسان هو سبب النشاط الاقتصادى لأن هذا النشاط إنما يهدف إلى إشباع الحاجات والإنسان هو محرك النشاط الاقتصادى لأنه عنصر أساسى من عناصر الإنتاج .

ولقد أثارت زيادة السكان خلافا فى الفكر الإقتصادى يمكن رده إلى طبيعة النظرة إلى عنصر السكان ـ فالنظرة إلى العنصر البشرى كمستهلك تخلق نزعة تشاؤمية عند بحث الزيادة السكانية .

والنظرة إلى العنصر البشرى كمنتج تخلق نزعة تفاؤلية فيما يتعلق بالنمو السكانى. وسندرس نظرية مالتس عن السكان كمثال للنزعة التشاؤمية ونظريتى « دوركايم » و « ديبريل » كمثال لنزعة التفاؤل فى دراسة السكان .

النزعة التشاؤمية
نظرية مالتس

وهو قس إنجليزى وأستاذ للاقتصاد السياسى بجامعة كمبردج (١٧٦٦ — ١٨٣٤) تصدى لتحليل مشكلة بؤس العمال وبحث الأسباب التى تعوق تقدم الجنس البشرى نحو السعادة ، وكيفية إستبعادها مستقبلا . وخلص من كل ذلك أن بؤس السكان إنما يعود إلى زيادتهم .

مضمون النظرية (طبيعة المشكلة)

يعرض مالتس قانونين أساسيين غير قابلين للتغير بحكم طبيعة البشر ، وهما

(١) ضرورة الطعام لوجود الانسان (٢) ميل كل من الجنسين إلى الآخر .

فالقانون الأول يترجم حاجة الإنسان إلى الطعام أو ـ كيف يتحدد حجم السكان بحجم موارد الغذاء المتاحة، ويترجم القانون الثانى التزايد التلقائى للسكان.

ويرى مالتس أن قدرة الإنسان على التكاثر تفوق قدرة الأرض على إنتاج الغذاء اللازم لبقــاء الأعداد المتزايدة من البشر . فالسكان يتزايدون فى نظره وعند إنعدام الموانع بمتوالية هندسية (يتضاعفون) كل ٢٥ عاما ، بينما تزيد موارد الغذاء بمتوالية حسابية (بنفس الكمية) فى نفس المدة . ومن ثم تكون الصورة كما يلى :

سنوات	٠	٢٥	٥٠	٧٥	١٠٠	١٢٥	١٥٠	١٧٥	٢٠٠
السكان	١	٢	٤	٨	١٦	٣٢	٦٤	١٢٨	٢٥٦
الغذاء	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩

فالسكان يرتفعون إلى ١٦ مثلا فى قرن بينما لايزيد الغذاء إلا بمقدار ٥ أمثال.

ولذلك خلص مالتس إلى أن الفجوة بين عنصرى السكان والطعام لا تتوقف عن الاتساع ، وهو ما يؤدى إلى اختلال التوازن بين القوتين .

ويرى مالتس أن طبيعة الإنسان ، وهى تجعل الطعام عنصرا ضروريا له ، ترد القوتين إلى التعادل. وتفصيل ذلك أن الإنسان لا يمكن أن يعيش بلا طعام. فإذا ما تزايد حجم السكان بنسبة أكبر من تزايد الطعام فلابد من انتشار المجاعات والأوبئة وحدوث الحروب وضعف صحة المواليد مما يخفض حجم السكان إلى الحد الذى تسمح به المواد الغذائية . وهذا هو قانون الضرورة ، وينصرف إلى أن التعادل بين عنصرى الغذاء والسكان يتم تلقائيا عن طريق التغيرات فى معدل الوفيات ، وهذا لا يتوقف على إرادة الإنسان .

ويضيف مالتس إلى ما سبق أنه طالما ترك البشر لأنفسهم العنان فى مجال النمو فلا بد من قانون الضرورة ، أى لا بد من المجاعات والأوبئة والحروب – أى لا بد من البؤس والخطيئة التى تعود إلى جهل الجنس البشرى بأصول السلوك الاجتماعى اللازم لإسعاده ورفاهيته . ولذلك خلص مالتس إلى ضرورة العمل على الحد من زيادة السكان . ومن هنا يواجه مالتس مشكلة اختلال التوازن بين نمو السكان ونمو الغذاء عن طريق التحكم فى معدل نمو العنصر البشرى ، لا من ناحية الغذاء ، ذلك أن الزراعة تخضع لظاهرة تناقص الغلة .

وخلص مالتس إلى أن موانع زيادة السكان عن الحجم المناسب للغذاء تعمل أثرها منذ بدء الخليقة ، وفى مختلف الشعوب . وهذه الموانع تنقسم إلى قسمين إيجابية ووقائية . وتتمثل الموانع الإيجابية فى كل سبب من شأنه تخفيض مدة الحياة الإنسانية سواء صدر عن الخطيئة أو عن البؤس . وتتدخل هذه الموانع عندما يكون الأفراد قد ولدوا بالفعل وبأحجام لا تتناسب مع موارد الغذاء المتاحة. وحكم مالتس على هذه الموانع بأنها تعوق تقدم الإنسانية المادى والمعنوى أما الموانع الوقائية فهى التى تمنع زيادة المواليد أصلا ، وذلك بالامتناع عن الزواج أو تأجيله أو بتحديد النسل عند الزواج . وقد لاحظ مالتس أن الموانع الإيجابية تسود لدى الشعوب المتخلفة وفى العصور القديمة بينما تنتشر الموانع الوقائية لدى الدول المتقدمة .

سياسة مالتس :

١ — يرى مالتس ضرورة تدخل الإنسان بالموانع الوقائية ليحد من اتجاهه الطبيعى نحو التزايد حتى لا ينتهى به الأمر إلى الاصطدام بالموانع الإيجابية (المجاعات والأوبئة والحروب) .

٢ — لم يوافق مالتس ، لكونه قسا ، على الموانع الصناعية التي تحول دون ترتيب نتائج الزواج الطبيعية ، وهي النسل ، لأنه يرى أن ذلك يعتبر حطا من مقدرة الطبيعة البشرية .

٣ — رأى مالتس أن الموانع الوقائية قد تؤدى إلى إنعدام السعادة مؤقتا ، ولكن ذلك أخف من آثار الموانع الإيجابية وما تجره من بؤس - ولقد قرر كذلك أن الموانع الوقائية وحدها تكفى لإقرار التعادل بين السكان والطعام وهو ما يؤدى إلى رفع الأجور الحقيقية وزيادة مدخرات العمال وتقليل فقر المجتمع .

٤ — يوجه مالتس نداءه أساساً إلى الطبقات الفقـــيرة لأنها هي المهددة بالاصطدام بحاجز الغذاء . ويطالبها بتحمل التضحيات،وتطبيق الموانع الوقائية، ولذلك يرفض مالتس «قوانين حماية الفقراء» و «نظام الصدقات» حيث تؤدى إلى إضعاف القدرة والرغبة فى الادخار ، فتضر بذلك الصناعة ، كما تمنع الفقراء من تطبيق الموانع الوقائية .

٥ — رفض مالتس اقتراح فرض ضرائب على العزاب ، ولكنه لم يقترح إصدار قانون بتحريم الزواج على الفقراء لأنه كان يعتبر ذلك غير عادل ومنافيا للأخلاق .

٦ — اقترح مالتس تعليم الفقراء حتى يقتنعوا بالإقدام على الموانع الوقائية ، وطالب الدولة بالأخذ بالتعليم الإجبارى .

تقدير النظرية :

١ — الأخذ بقانون تناقص الغلة ذلك أنه ليس من الممكن للموارد الغذائية أن تزيد بنفس سرعة تزايد السكان إذ يرى مالتس أن تزايد البشرية تقوم حاجاته على أرض محدودة ماديا ويخضع إنتاجها لقانون تناقص الغلة .

٢ — الدفاع عن الرأسمالية، ذلك أن بؤس الانسان إنما يعود إليه نفسه وإلى طبيعته التى تجعل الطعام ضروريا بالنسبة له ، وتجعل من ميل الجنسين كلاهما الآخر قاعدة ملزمة . ومن ثم فالبؤس مصدره الطبيعة الإنسانية وليس النظام الرأسمالى الوليد البرىء (كما يرى مالتس ذلك) مما ينسب إليه من بؤس العمال وتعاستهم .

٣ — الأخذ بسياسة اجتماعية ترمى إلى التخفيف من ويلات الانسانية وبؤسها وذلك بمطالبة الفقراء بتحمل التضحيات حاليا فى سبيل تحسين حظهم وزيادة سعادتهم فى المستقبل .

٤ — الصبغة التشاؤمية فهى ترى حل مشكلة النمو السكانى فى تنكر الانسان لطبيعته . ويرد هذا التشاؤم إلى قيام النظرية على أساس من قانون تناقص الغلة ومن ثم وصف جودوين « Godwin » التفكير المالتسى بأنه « العبقرية السوداء الرهيبة التى تخنق كل أمل فى الجنس البشرى » .

النزعة التفاؤلية

أولا : نظرية دوركايم

اعتبر دوركايم زيادة السكان عاملا هاما للأخذ بأسباب تقسيم العمل الاجتماعى وهو الظاهرة التى تؤدى إلى التقدم فى كل ميادين النشاط وذلك للأسباب التالية:

١ — أدى تقسيم العمل إلى استبعاد حالات الموت التى كانت تترتب على الصراع والتنافس فى الحياة . ذلك أنه وهو يخلق فروق تخصصية فى عمل الأفراد يحولهم من منافسين إلى متعاونين متكاملين يقف بعضهم بجوار بعض. ففى الماضى كان الموت مكتوبا على الإنسان الضعيف ، حيث كان الانسان المنتصر يلجأ إلى قتل المهزوم لعدم وجود الغذاء اللازم لمعيشة المهزوم . فلما كف الإنسان عن الترحال واحترف الزراعة التى انفصلت عن غيرها من الحرف كحرفة مستقلة ،

زاد الانتاج الزراعى ، ولجأ المنتصر إلى استبقاء المهزوم لينتفع به فى الزراعة فنشأت بذلك طبقة الرقيق .

٢ — يقوى تقسيم العمل شخصية الفـــرد لأنه يؤدى إلى التخصص . والانسان المتخصص أكثر إجادة فى عمله من غير المتخصص وله فرصة أكبر فى الإبداع والتجديد .

٣ — مهد تقسيم العمل للانسان السبيل إلى رفع مستوى حياته . ذلك أنه خلق له حاجات جديدة ، وحقق له زيادة فى الانتاج كما ، وتنوعا فى الانتاج كيفا بما يضمن مواجهة هذه الحاجات .

٤ — يعتبر تقسيم العمل مصدرا لكثير من النزعات الأخلاقية الجيدة . فهو منبع التضامن الاجتماعى وأساس النظام التعاونى الأخلاقى ، لما يحققه من ارتباط المواطن بالأسرة وجماعة العمل والوطن كله .

ثانيا : نظرية دبريل

Dupreel هو عالم اجتماع بلجيكى ، كان أستاذا بجامعة بروكسل — عرض نظريته فى السكان فى مؤلفين :

(1) Deux Essais Sur Le progrès 1928 : « Population et Progrès » — et « La Valeur du progrès ».

(2) Sociologie Generale. Paris 1948 P. U. F.

ويمكن تلخيص آراؤه حول نظرية السكان فى رؤوس المواضيع التالية :

١ — أن زيادة السكان هى سبب التقدم .

فالتقدم عند دبريل لا يعود إلى ذات الإنسان ، أى لا يعود إلى خصائصه

النفسية ، أى أن الإنسان لايمتلك خاصة دائمة يؤدى وجودها إلى حدوث التقدم بينما يجلب تخلفها الركود والانهيار . فالانسان ليس تقدميا بطبعه ولا رجعيا بفطرته . ولو كان التقدم خاصة طبيعية فى الانسان لكان من الواجب أن يكون تلقائيا وحتميا ، وأن يتحقق ذلك فى كل زمان ومكان . غير أن الواقع لايمكس لنا ذلك . إذ أن التقدم لايتوفر إلافى أماكن معينة وأوقات محددة . ومن ثم فهو ليس عاما ولا دائما ولا حتميا تلقائيا .

ولقد وجد دبريل فى زيادة السكان سبب التقدم .

فالإنسان يخضع لاتجاه تلقائى فطرى يحمله على أن يستمر على ما إعتاد عليه . وهو أن يبخس المستقبل ، بمعنى آخر أنه يفضل الاشباع الحاضر على الاشباع المستقبل. وهذه الخاصية تعوق التقدم وتقضى عليه . ذلك أن التقدم يقتضى بذل جهود حالية لتحقيق أغراض بعيدة . ومن ثم لن يكون هناك تقدم إلا إذا تدخل عامل خارجى عن الانسان يدفعه ضد طبيعته . ويحمله على تقبل التضحيات والخروج عن المألوف. فالتقدم يستلزم قيام حاجة أكثر الحاحا من الحاجة المألوفة أوثبوت عجز الأوضاع القائمة، أى أن سبب التقدم يتخذ شكل أزمة يجب تخطيها عن طريق زيادة الجهد . فالتقدم لا يصدر إلا عن رغبته فى المحافظة على المركز المكتسب عند قيام ما يتهدده . ووجد دبريل ذلك العامل الخارجى الذى يجبر الانسان على السير ضد طبيعته ، أى يدفعه إلى التقدم، فى زيادة السكان . فزيادة السكان تحدث أزمة فعلية ودائمة نتيجة عدم كفاية الوسائل المستعملة فى النظام القائم بحاجاتهم مما يخفض مستوى الحياة . ولذلك فإن زيادة السكان تحقق فرصة نجاح الوسائل الجديدة ، إذ أنها تحمل شخصا أو آخر على أن يقترح إحلال وسيلة حديثة محل وسيلة قديمة، كما أنها تضعف من ناحية أخرى مقاومة من يضرهم التقدم .

فزيادة السكان هي إذاً محرك التقدم ، لأنها تقتضى جهودا جديدة ، وتجميع وتنظيم وتجديد الوسائل للتغلب على الأزمة الناشئة عن نقص الوسائل القديمة ، وعلى ذلك فهناك علاقة سببية بين النمو السكانى من ناحية والتقدم الاقتصادى والاجتماعى من ناحية أخرى .

ولكن لا يصح الاعتقاد أن زيادة السكان تحمل معها مباشرة مشاعر السعادة ، بل على العكس فإن أول ماتحمله هو البؤس والشقاء ، أماالتقدم فلايأتى إلا بعد ذلك ، فنتائج زيادة السكان يمكن أن تتمثل فى منحنى يتجه أولا إلى الانخفاض ليبين نقصان مزايا السكان أو مزايا الجماعة كلها ، ثم يتجه بعد ذلك إلى الصعود لتمثيل تحسين ظروف البعض أو ظروف الجماعة .

٢ — التقدم من صنع الشباب

تؤدى زيادة السكان إلى انقسام الأفراد والجماعات إلى قائمين وقادمين ، فالقائمون يشغلون مركزا له حيويته ، ويحتلون الصف الأول ويتمتعون بما هو أساسى ، إذ يأخذون من الوضع الراهن أطيب ما فيه مما يضمن لهم الاحساس بالسمو ، وعلى ذلك فهم لا يتسمون بحب التغييرات أو التجديد إذ يعنى ذلك عدم سموهم وتنازلهم عن مميزاتهم ، وهو ما لا يقبلون به ، أما القادمون فيشعرون بالنقص ، ويشعرون بالضغط الراجع إلى زيادة السكان ، ويطمعون فى أن يحلوا محل القائمين ، أو أن يتخذوا مكانا بجوارهم على أن يتمتعوا بمزايا مماثلة . فهم يوجدون فى مركز دفاعى يحملهم على إيجاد المبتكرات والاختراعات المستخدمة لاثبات وجودهم . فالتقدم إذن من صنع الشباب ، أى صنع الذين لم يتخطوا الصف الثانى ، لأنهم لم يحصلوا على أفضل ما فى الوضع القائم .

وعلى ذلك فإن زيادة السكان هى التى تحمل الجماعة على التقدم ، وأن الشباب هو الذى يقوم بهذا التقدم .

عكس ذلك فإن تناقص السكان يؤدى إلى عكس الآثار التى تترتب على زيادتهم . فالمجتمع الذى يخضع لظاهرة تناقص السكان يتجه نحو حالة الانهيار العام فى القيم ، إذ أنها تؤدى إلى نقص اليد العاملة وهجر الأعمال الدنيا . وقلة الاهتمام بالقيم القائمة ، والقضاء على روح المشروع والمغامرة . فنقص السكان يؤدى إلى أن تصبح الطرق الفنية القائمة كافية لأن تقوم بحاجاتهم مما يؤدى إلى عدم تقدم الفن الإنتاجى ، وإلى أن يصبح مهددا بالتدهور . وكلما قل عدد الأفراد فإنهم يلجأون إلى العزلة والانطواء فى جماعات لا يحتفظ فيما بينها إلا بعلاقات محدودة . وعلى ذلك فإن كلا من هذه الجماعات لا ينتفع بقوة غيره وكفاءته إلا انتفاعا محدودا. بل إنه يقف وحيدا أمام الطبيعة التى تسيطر عليه من كل ناحية.

ومن هذه الدراسة خلص دبريل إلى أن زيادة السكان تؤدى إلى نتائج حسنة إذ أنها هى محرك التقدم ، ولذلك اتسمت دراسته بالتفاؤل .

ثالثا ـ ماركس ومشكلة السكان

وقف ماركس موقفا مخالفا لرأى مالتس فى مشكلة السكان ، إذ كان يرى بأنه لاحاجة للقول بأن هناك خطورة من تزايد السكان ، ولذلك هاجم مالتس هجوما مرا .

ولم يحاول ماركس فى هجومه على آراء مالتس أن يبين أن نظريته ليست صحيحة فحسب ، بل كان يرى بأن ماوقع فيه مالتس من أخطاء ليس فيه أصالة

الفكرة ، إذ أوضح فى معرض حديثه عن القانون العام للتراكم الرأسمالى « أن السير ف، م. إيدن هو التلميذ الوحيد لآدم سميث الذى أنتج أثراً مرموقا جديراً بالملاحظة فى القرن الثامن عشر ، أما مانشره مالتس فى عام ١٧٩٨ تحت عنوان « مبحث عن السكان » فى صيغته الأولى ليس إلا خطاب عن موضوع إنشاء كتبه تلميذ أخذ عن نصوص مستعارة من دى فو ، وفرانكلون ، ودالاس ، والسير جيمس ستيوارت وتاونسند الخ . وليس فيه ثمة بحث واحد ولا فكرة واحدة من عنديات المؤلف .

واستطرد قائلا « أن الضجة الكبرى التى أحدثتها هذه الرسالة الهجائية لم يكن مرجعها سوى الروح الحزبية ، بل أن الثورة الفرنسية قد وجدت لها مدافعين عنها متحمسين فى الضفة الأخرى من بحر المانش . ثم قال أن مبدأ السكان الذى جرت صياغته قليلا قليلا فى القرن الثامن عشر ثم أعلن عنه وسط أزمه إجتماعية كبرى ، يمثل قرعات الطبول الضخمة بوصفه الترياق الشافى من تعاليم كوندورسيه الخ ، إنما إستقبلته بالهتاف والتأييد الصاخب، الأقلية المسيطرة الإنجليزية بوصفه مطفأة جميع المطامح إلى التقدم البشرى » إلى أن قال أن مالتس هذا الذى دهش كل الدهشة من نجاحه راح منذ ذلك الحين يحشو دون إنقطاع الأطار القديم بمواد جديدة مكدسة تكديسا سطحيا » (١) .

على أن ماركس وإن كان يرى هذا الرأى فى رسالة مالتس عن السكان فانه قد وافق على أن الفقر والبطالة مظهران من مظاهر التضخم السكانى على الأقل فى المجتمع الاوربى . غير أن ماركس فسر هذا التضخم تفسيراً آخر غير الذى فسره

---

(١) لمعرفة المزيد من رأى كارل ماركس فى هذا الموضوع يمكن الرجوع إلى كتابه رأس المـــال الجزء الثالث القسم الأول ترجمة محمد عيتانى منشورات مكتبة المعارف فى بـــيروت ص ٨٩٨ — ٨٨٩ .

مالتس وهو أن هذا التضخم ليس إلا فائضا فى العمالة بالنسبة لفرص العمل المتاحة. وعلى هذا فقد إعتبر التضخم السكانى النسبي لازمة من لوازم الاقتصاد الرأسمالى وخاصية من خواصه . كما قال ماركس أن نمو الرأسمالية يتسبب فى خلق فائض فى قوة العمل وأن هذا الفائض بدوره يعمل على تخفيض الأجور ويعتبر شرطا أساسيا لاستمرار التوسع فى الصناعات الرأسمالية ويمكن أن يستفاد ذلك من القوانين التى عرضها ماركس والتى كانت تعاقب العامل الذى يأخذ أجراً أعلى بعقوبات أشد.

فقد كان الفصلين الثامن والتاسع عشر من قانون التدريب الصادر فى عهد الملكة اليزابث يعاقبان بعشرة أيام سجنا رب العمل الذى يدفع أجرا بالغ الإرتفاع وبواحد وعشرين يوما سجنا ، العامل الذى يقبل هذا الأجر (١) .

كما رأى ماركس أيضا أن الصناعة فى المجتمع الرأسمالى تعمل على إستمرار إنخفاض الأجور وبذلك تخلق تضخما سكانيا فى الريف كاحتياطى مقنع للعمالة يجتذب باستمرار هؤلاء العمال نحو المراكز الصناعية ليكونوا جيشا إحتياطيا لتهديد العمال الصناعيين عند مطالبتهم بزيادة الأجور . وهو فى هذا يقرر أن الطبقة العاملة بالأجر بانتاجها الرأسمالى ، وبمقدار ماتنتج ذلك ، تنتج — إذن — هى نفسها أدوات طردها (٢) .

ولقد استأنف لينين مناقشة هذا الموضوع بعدئذ فى نظريته عن الاستعمار باعتباره أعلى مراحل الرأسمالية فقرر أن التضخم السكانى طبقا لتعريف ماركس لايمكن أن يوجد فى المجتمعات البدائية أو فى الدولة الشيوعية ، وإنما هى لازمه من لوازم النظام الرأسمالى .

---

(١) كارل ماركس (المرجع السابق) ص ١٠٩٦ .
(٢) كارل ماركس (المرجع السابق) ص ٩١٤ .

وقد تبنى أنصار ماركس منذ ذلك التاريخ نظريته فى السكان ووصفوها بأنها النظرية العلمية الوحيدة فى هذا الميدان .

ولكن يرى فرنك لوريمر ، بأن ماأطلق عليه هؤلاء الأنصار نظرية للسكان لا علاقة له اطلاقا بالظواهر الديموجرافية وهى ليست إلا فكرة إقتصادية ظلت تسيطر على فكر كل من عالجوا النظرية الديموجرافية من الكتاب الشيوعيين فيما بعد(١).

نظرية المراحل السكانية :

تطبق هذه النظرية على حالة النمو السكانى فى انجلترا وويلز ، وهى تنقسم إلى ٤ مراحل .

أ ـ المرحلة الأولى :

هذه المرحلة استمرت حتى عام ١٧٥٠ وتميزت بارتفاع معدلات المواليد والوفيات (٢) إذ كانت تتراوح بين ٣٠ ، ٤٠ فى الألف. وكان نمو السكان يسير ببطء شديد وقد بلغ السكان فى عام ١٧٥٠ مايقرب من ٦ر٥ مليون نسمة .

ب ـ المرحلة الثانية : (١٧٥٠ - ١٨٨٠)

هذه المرحلة تميزت بإرتفاع معدلات المواليـــد التى كانت تنخفض ببطء وانخفاض معدلات الوفيات إلى مايقرب من ٢٠ فى الألف مع بداية القرن

(١) فرانك لوديمر : السياسة والسياسات السكانية فى العالم الشيوعى : السياسة الدولية اشراف فيليب هوس، ترجمة الدكتور خليل حسن خليل مراجعة الدكتور سعيد النجار. مكتبة الانجلو المصرية بالاشتراك مع مؤسسة فرانكلين للطباعة والنشر — يناير ١٩٦٣ ص ٢١٧ .

(٢) معدل المواليد هو نسبة عدد المواليد لكل الف من السكان، كذلك معدل الوفيات هو نسبة عدد الوفيات لكل ألف من السكان .

التاسع عشر ، وكانت النتيجة هى أنه خلال ١٣٠ سنة أرتفع عدد السكان بنسبة ٣٠٠٪ أى وصل إلى ما يقرب من ٢٦ مليون نسمة .

جـ ـ المرحلة الثالثة : (١٨٨٠ - ١٩٣٠)

هذه المرحلة تميزت بانخفاض كل من معدلات المواليد والوفيات، وقد وصل عدد السكان إلى ٤٠ مليون نسمة فى نهاية الفترة .

د ـ المرحلة الرابعة : من عام ١٩٣٠ إلى الآن

هذه المرحلة تتميز بانخفاض معدلات المواليد إذ تقرب من ١٦ فى الألف وانخفاض معدلات الوفيات كذلك؛ إذ تصل إلى حوالى ١١ر٥ فى الألف،واستمر التزايد السكانى ببطء حتى وصل إلى ٤٦ مليون نسمة فى عام ١٩٦١ .

من هذا العرض السريع لمراحل نمو السكان فى انجلترا وويلز يتبين لنا أن السكان كانوا يزيدون بمعدل بطىء جداً ، ثم بمعدل سريع جداً ، ثم بمعدل أقل فأقل ، حتى وصلت الآن إلى مرحلة ، إذا استمرت فيها الاتجاهات الحالية ، فان عدد السكان سوف يكون ثابتاً ، أو من المحتمل أن ينخفض فى المستقبل .

وبهذه المناسبة يمكن أن نستعرض بإيجاز أهم العوامل التى تؤثر فى معدلات المواليد والوفيات .

بعض العوامل التى تؤثر فى معدلات المواليد

مستوى المعيشـة :

عندما يكون مستوى المعيشة منخفضاً يكون هناك إتجاه لزيادة معدلات

المواليد ، بينما يصعب التعميم إذا كان مستوى المعيشة مرتفعا .

٢ — العـــادات والمعتقدات الدينية :

فى المجتمعات الريفية والقبلية التى تتحكم فيها العادات والتقاليد نجد أرتفاع فى معدلات المواليـد ، كما يؤدى إلى إرتفاع معدل المواليد كذلك بعض المعتقدات الدينية .

٣ — اعانات المرض والشيخوخـــة :

فى المجتمعات التى لاتوجد فيها رعايةصحية أوضمان اجتماعى للمسنين، يكون كبر حجم الأسرة هو أحد الدعامات التى يقوم عليها هذا المجتمع ولذلك ترتفع فيها معدلات المواليد كوسيلة من وسائل زيادة الدخل .

بعض العوامل التى تؤثر فى معدلات الوفيات

١ — مستوى المعيشـة :

المسكن الصحى والغذاء المناسب من شأنها أن تخفض معدلات الوفيات .

٢ — الرعاية الصحيـــة :

وهذه تتضمن امدادالمجتمع بمياه الشرب النقية، والوقايةمن الأمراض المعدية وتيسير سبل العلاج. متى توفرتمثل هذه الوسائل فانها لاشك تؤدى إلى تخفيض معدلات الوفيات .

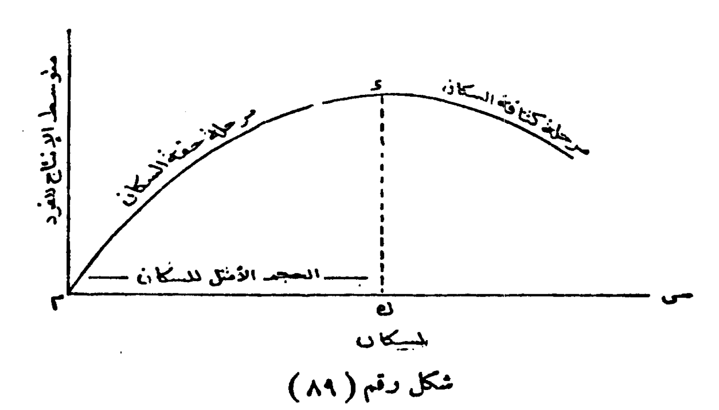
٣ — التقدم الطبى :

أدى التقدم الطبى إلى القضاء على كثير من الوفيات ، واكتشاف الأمصال الواقية ضد أمراض المناطق الحـارة ، وكان من شأن ذلك انخفـاض كبير فى معدلات الوفيات ، وزيادة متوسط العمر .

نظرية الحجم الامثل للسكان

يتوقف الحجم الأمثل للسكان على بعض القيم التى ليس من الضرورى أن تكون اقتصادية ، كالأغراض السياسيــة أو العسكرية . ولكن بالنسبة للاقتصادى ، فان المقياس الذى يلجأ اليه عادة فى هذا الشأن هو مستوى المعيشة. فالحجم الأمثل للسكان فى رأى الرجل الاقتصادى هو ذلك الحجم الذى يعطى أكبر ناتج بالنسبة للفرد، أو بعبارة أخرى ارتفاع متوسط الناتج القومى بالنسبة للفرد من السكان إلى أقصى حد ممكن .

ويمكن بيان ذلك بالشكل الآتى :



شكل رقم (٨٩)

فى هذا الشكل يمثل المحور الأفقى عدد السكان ونقيس على المحور الرأسى متوسط الإنتاج للفرد من السكان. فعندما لايكون هناك سكان، فان الإنتاج بلا شك سوف يكون صفراً، وبزيادة السكان يزيد متوسط الناتج بالنسبة للفرد،حيث يكون هناك مجال كبير للتخصص وتقسيم العمل ، ويظهر ذلك من أرتفاع منحنى الناتج المتوسط من نقطة الأصل حتى النقطة د . ولكن بعد النقطة د نلاحظ أن كل

زيادة فى السكان تؤدى إلى إنخفاض متوسط الناتج الفردى ، أى أن قانون تناقص الغلة سوف يسرى بعد هذا الحد ، وفى الشكل رقم ٨٩ يمثل (م ك) الحجم الأمثل للسكان (ك د) إذ عند هذا الحجم يكون متوسط الناتج الفردى أكبر ما يمكن على طول هذا المنحنى .

وزيادة السكان أكثر من م ك تعنى كثافة السكان ، وقلة السكان عن مك تعنى خفة السكان .

ولذلك يقال عن البلد الذى يكون سكانه أقل من الحجم الأمثل بأنه يمر فى مرحلة خفة السكان ، والذى يكون سكانه أكبر من الحجم الأمثل بأنه يمر بمرحلة كثافة السكان .

ومن الناحية الواقعية لا يمكن أن نحدد حجما ما بأنه الحجم الأمثل للسكان لدولة ما ، لأن الحجم الأمثل اليوم قد لا يكون هو الحجم الأمثل فى المستقبل ، فكلما حدث تقدم فنى واكتشفت موارد جديدة كلما تغير الحجم الأمثل تبعا لذلك.

ولكن لو أخذنا بفكرة الإنتاجية الحدية فان الحجم الأمثل يكون عندما تصبح الإنتاجية الحدية للفرد صفرا .

المبحث الثالث

بعض جوانب المشكلة السكانية فى مصر

١ — تطور نمو السكان فى مصر

زاد عدد السكان فى مصر من ١١ مليون نسمة فى عام ١٩٠٧ إلى ٢٦ مليون نسمة فى عام ١٩٦٠ ووصل إلى ٣٥ مليون نسمة فى عام ١٩٧٢ كما يتضح من الجدول الآتى :

جدول رقم (٤٥)

تطور نمو السكان فى مصر فى التعدادات المختلفة من عام ١٩٠٧ إلى عام ١٩٦٠ والأهمية النسبية للسكان وفقا لمحل الاقامة (١)

السنة	جملة عدد السكان	نسبة السكان الريفيين	نسبة سكان الحضر
		٪	٪
١٩٠٧	١١ر١٩	٨١	١٩
١٩١٧	١٢ر٧١٨	٧٩	٢١
١٩٢٧	١٤ر١٧٨	٧٧	٢٣
١٩٣٧	١٥ر٩٢١	٧٦	٢٤
١٩٤٧	١٨ر٩٦٧	٧٠	٣٠
١٩٦٠	٢٦ر٠٦٥	٦٣	٣٧

وإذا أخذت الفترة من ١٩١٧ إلى ١٩٦٠ باعتبار أنها تمثل فترة ماقبل الحرب العالمية الثانية والجزء الأكبر من العقد الأول لقيام الثورة وفى الوقت نفسه تمثل

(١) اللجنة المركزية للاحصاء . مجموعة البيانات الاحصائية الاساسية القاهرة ١٩٦١ جدول رقم ٨ ص ٢٠/٢١ البيانات الخاصة بسنة ١٩٠٧ الاحصاء السنوى للجيب القاهرة ٩٨٥ ص ٢٠/٢١ .

فترة طولها ٢٣ عاما ، أى مايقرب من ربع قرن تقريبا نجد أن نسبة زيادة السكان بلغت فى المتوسط ٢٫٨٨٧ ٪ سنويا فى حين زادت مساحة الأراضى المزروعة بعد استبعاد الصحارى من ٥٫٢٨ مليون فدان إلى ٥٫٨٤ مليون فدان بنسبة ٫٤ ٪ سنويا فى المتوسط . وإذا أخذنا مساحة الحاصلات الزراعية نجد أنها زادت من ٨٫٣٥٨ مليون فدان إلى ١٠٫٢٦٩ مليون فدان بنسبة ١ ٪ سنويا فى المتوسط(١)

وبمقارنة نسبة الزيادة فى السكان بالزيادة فى المساحة المحصولية (٢٫٨٨٧ ٪ : ١ ٪) نجد انها تصل إلى ثلاثة أمثال تقريبا فى حين تصل هذه النسبة عند مقارنتها بالزيادة فى مساحة الأرض فقط إلى ٧ أمثال تقريبا فى خلال هذه الفترة (٢٫٨٨٧ : ٫٤ ٪) مما يؤكد وجود مشكلة حقيقية فى السكان تهدد بانفجار سكانى بل وتجعلنا فى موقف أكثر تشاؤما مما ذهب اليه مالتس ، وهذا ما يدعونا إلى دراسة أسباب هذه الزيادة ، حتى يمكن إيجاد الوسائل الكفيلة بحل هذه المشكلة على ضوء هذه الدراسة .

٢ ـ أسباب تزايد السكان فى مصر

السبب الرئيسى فى تفاقم المشكلة السكانية فى مصر غلبة النشاط الزراعى والبيئة الزراعية التى يعيش فيها الفلاح المصرى وقلة النشاط الصناعى والخدمات الأخرى.

خصائص البيئة الزراعية

تعتبر الزراعة هى المهنة الأساسية لأغلب السكان فى مصر. ومن الجدول السابق نلاحظ أن سكان الريف كانوا يكونون ٨٠ ٪ من السكان فى عام ١٩٠٧ . وهذه النسبة وإن كانت قد انخفضت فى الأعوام التالية فانها مازالت تكون مايقرب من

(١) اللجنة المركزية للاحصاء المرجع السابق ص ٥

٦٣ ٪ . ومن هذه النسبة الكبيرة يشتغل مايقرب من ٧٠ ٪ من سكان الريف بالزراعة .

أ ـ ومن مميزات البيئة الزراعية إنها تربط الانسان بالارض ، وبحكم إرتباط الانسان بالارض فانه يتأثر كثيرا بالقوى الطبيعية . وهذا ما يجعله أشد ارتباطا بالدين وبسبب انخفاض نسبة التعليم ، لم يتعلم الفلاح المصرى التعاليم الصحيحة للدين فتفشت الأمراض الاجتماعية ، حتى أنه أعتبر فى وقت من الاوقات أن مسائل الولادة والوفاة من المسائل المتعلقة بالدين ولا يجوز مناقشتها أو الاجتهاد فيها .

ب ـ وكذلك ترتب على إرتباط الانسان بالأرض الزواج المبكر ، وتصل نسبة المتزوجين فى مصر إلى مايقرب من ٦٧ ٪ .

وهناك أسباب كثيرة تؤدى إلى الزواج المبكر فى الريف أهمها :

أولا : تحقيق أهداف إجتماعية واقتصادية فى آن واحد

فى المجتمعات الزراعية النامية يكون ثمن العمل أرخص نسبيا من ثمن رأس المال ولذلك يعمد الفلاح إلى إحلال العمل محل رأس المال بزيادة إستخدام عنصر العمل . وأحسن وسيلة لضمان حصول الفلاح على عنصر العمل فى رأيه هى الزواج المبكر . فالزوجه الصغيرة فى السن ، أقدر على إنجاب أكبر عدد من الاولاد لطول فترة الإخصاب ، فضلا عن أنها من الناحية الاجتماعية تقوم بالخدمات المنزلية إذ تعاون الزوج من ناحية أخرى فى العمل . وبهذا تحقق هذه الفكرة مزايا اقتصادية وإجتماعية فى آن واحد .

ثانيا : إنخفاض تكاليف الزواج

البيئة الزراعية تحكمها العادات والتقاليد ، وفى المجتمعات الفقيرة تكون تكاليف الزواج عادة منخفضة بالنسبه لتكاليف الزواج فى المدن . ومع ذلك مهاكانت

التكاليف. فان مساعدة الزوجة فى العمل كما أشرنا من قبل تخفض تكاليف الانتاج الزراعى على أساس أن الزوجة مصدر ضمان إستمرار العمل بما سوف تنجبه من الاولاد . فضلا عن أن العادات والتقاليد التى تحكم البيئة الزراعية تقضى بتزويج الفتيات فى سن مبكرة خوفا من المشاكل التى تترتب على تأخير زواجهن ، وهذا فى حد ذاته وإن كان عاملا مساعدا على تزويج الفتيات فى سن مبكرة فانه يخفض من تكاليف الزواج .

ثالثاً ـ عدم وجود حافز على تأجيل الزواج

الفلاح الزراعى لا يجد فائدة كبيرة من الانتظار طويلا ، بعكس الوضع بالنسبة للموظف أو العامل القائم بالاعمال التجارية، لانه لايترقع ترقيات أو زيادة فى نشاطه التجارى مما يجعله يفكر فى تأخير الزواج .

رابعاً ـ أهمية الاولاد فى نظر المجتمع

تبرز أهمية القبيلة والأسرة فى المجتمعات الزراعية بدرجة كبيرة عنها فى مجتمع المدينة . وهذا ملاحظ بشكل واضح فى الريف المصرى ، وخاصة فى الوجه القبلى ومن طبيعة هذه المجتمعات أنها تظهر إحترام وتقدير كبيرين لصاحب الأسرة الكبيرة فلا يستطيع أحد أن يقترب من زراعته أو يعتدى على مسكنه .

وكذلك تظهر أهمية الاولاد بالنسبة للغنى والفقير على السواء ، بالنظر إلى حكم الشريعة فى التوريث .

فالرجل الغنى يهمه ألا تبدد ثروته، ولذلك يحرص على إنجاب الاولاد وخاصة الذكور للاحتفاظ بثروته فى دائرته الخاصة. وبالنسبة للرجل الفقير الذى يعتمد على نفسه فى تدبير معاشه، فإنه يجد أيضا من مصلحته أن ينجب أطفال فى سن مبكرة

لكى يعتمد عليهم عندما يصل إلى مرحلة الشيخوخة .

ونظراً لأن تقاليد الريف تقاليد موروثة فان العادات تتسم بالجمود ، فاذا أخذنا فى الإعتبار أن مساحة الأرض لم تتغير بنسبة كبيرة منذ أوائل القرن العشرين فان إختلال النسبة بين تزايد السكان وزيادة المساحة المزروعة أدى إلى مزيد من الفقر والجهل والمرض فارتفعت معدلات الوفيات .

وحتى يحتفظ الفلاح المصرى بالعدد المطلوب من الأولاد كان يرى زيادة عدد الأولاد لتعويض الفاقد من الأطفال بسبب إرتفاع معدلات الوفيات .

٣ - نتائج المشكلة السكانية فى مصر قبل الثورة

كان للبيئة الزراعية وتقاليدها كما أشرنا أثر كبير فى تفاقم المشكلة السكانية ، حيث أنها رسخت فى المجتمع المصرى الرغبة فى زيادة عدد الأولاد ، ولكن الثورة التكنولوجية الحديثة والتقدم الطبى والتعاون الدولى فى المجال الصحى ، وقرب مصر من أوربا وسكنى كثير من الأوربيين فى مصر ، كل ذلك جعل مصر تستفيد قبل غيرها من دول آسيا وأفريقيا بمزايا التقدم الطبى فانخفضت معدلات الوفيات بسرعة وبدرجة كبيرة ، وخاصة وفيات الأطفال .

وعندما بدأت المشكلة السكانية تطل برأسها ظهرت الدعوة إلى تحديد النسل غير أن الفلاح المصرى بحكم العادات والتقاليد وعدم فهمه لروح التعاليم الدينية فهما صحيحا كانت إستجابته لفكرة تحديد النسل أقل بكثير من إستجابته للتعاليم الطبية ومن هنا ظلت معدلات المواليد مرتفعة كما كانت ، بينما أنخفض معدلات الوفيات انخفاضاً كبيراً .

ففى الفترة من ١٩٢٧ إلى ١٩٣٧ كان هناك ثبات فى معدلات المواليد والوفيات عند ٤٣٫٩ فى الألف بالنسبة للمواليد و ٢٧٫٢ فى الألف بالنسبة للوفيات بفرق قدره ١٦ فى الألف تقريبا .

وبمقارنة هذه الفترة بالفترة من ١٩٣٧ إلى ١٩٦٠ نجد أن معدلات الوفيات انخفضت من ٢٧٫٢ فى الألف عام ١٩٢٧ إلى ١٧ فى الألف فى عام ١٩٦٠ بنسبة ٤٠ ٪ بينما انخفضت معدلات المواليد من ٤٣٫٩ فى الألف إلى ٤٢٫٩ فى الألف فقط بنسبة ٢ ٪ تقريبا . كما انخفضت نسبة وفيات الأطفال فى السن أقل من سنة بالنسبة للذكور من ١٧٤٫٧ فى الألف فى عام ١٩٣٧ إلى ١٠٧٫٥ فى الألف فى عام ١٩٦٠ بنسبة ٣٩ ٪ وبالنسبة للمواليد الإناث من ١٥٧٫٦ فى الألف إلى ١١٧٫٨ فى الألف بنسبة ٢٥٫٤ ٪ فى خلال هذه الفترة .

وبالنسبة للأطفال فى سن ٥ سنوات انخفضت النسبة من ١٣٫٣ فى الألف إلى ٦٫٣ فى الألف بالنسبة للذكور ومن ٥٫٢ فى الألف إلى ٣٫٥ فى الألف بالنسبة للإناث (١) .

ومن ناحية أخرى زاد المعدل الاجمالى للتوالد من ٢٫٦٥٣ فى الألف فى عام ١٩١٧ إلى ٢٫٨٧٥ فى الألف فى عام ١٩٦٠ كما زاد المعدل الصافى للتوالد من ١٫٤٩١ فى الألف إلى ٢٫٠٤ فى الألف فى خلال هذه الفترة (٢) مما أدى إلى زيادة السكان إلى ما يقرب من الضعف فى الفترة من ١٩٠٧ إلى عام ١٩٥٢ وهى نسبة أكبر بكثير من من نمو الموارد الاقتصادية .

ويرجع هذا الاختلاف الكبير فى النسبة بين نمو السكان ونمو الموارد الاقتصادية إلى الظروف الإقتصادية والاجتماعية والسياسية التى كانت تعيش فيها البلاد قبل الثورة .

وأشمل تعبير يمكن أن نصف به حالة مصر نتيجة هذا النمو السكانى الهائل

(١) المؤلف . مشكلة السكان الاسكندرية ١٩٦٤ جدول ٥٤ ص ٤٠٧ .

(٢) المؤلف . مشكلة السكان الاسكندرية ١٩٦٤ جدول ٥١ ص ٤٠٢ .

وتخلف البنيان الاقتصادى هو الفقر . الفقر بمعنى الحاجة والضعف .

فالفقر يؤدى إلى انخفاض مستوى الدخل الفردى . وانخفاض مستوى الدخل الفردى يهبط بالمستوى الثقافى وارتفاع نسبة الأمية ، مما يجعل الفرد عاجزاً عن تقدير المسئولية التى تترتب على انجاب مزيد من الأطفال ، وهذا بدوره يؤدى إلى مزيد من الفقر .

والفقر وإن كان يمثل ظاهرة اجتماعية ، إلا أنه يكون مشكلة اقتصادية فى صورة انخفاض مستوى المعيشة .

مظاهر انخفاض مستوى المعيشة فى مصر

١ — انخفاض متوسط الدخل الفردى :

يرجع انخفاض متوسط الدخل الفردى فى مصر أساسا إلى زيادة نسبة عدد المشتغلين بالزراعة إلى المشتغلين بالصناعة والخدمات الأخرى .

لقد زاد عدد السكان الريفيين من ٩ ر١١ مليون نسمة فى عام ١٩٢٧ إلى إلى ١٤ر٨ مليون نسمة فى عام ١٩٤٧ واستمرت الزيادة إلى ٢٦ مليون نسمة فى عام ١٩٦٠ . وتصل نسبة السكان الريفيين إلى أكثر من ٧٠ ٪ من السكان منهم ٦ر٧٣ ٪ من المشتغلين بالزراعة . فى حين بلغ عدد المشتغلين بالصناعات التحويلية ٦ر٢٢٣ ألف فى عام١٩٢٧ ولم يتجاوز ٤ر٣٨٨ ألف فى عام ١٩٥٣، وإذا أخذنا فى الاعتبار أن الحد الادنى للأجور فى الزراعة كان ١٠ قروش و ١٨ قرشا فى الصناعة قبل الثورة ، وأن هذا الحد الأدنى كان صوريا لأن الأجر الفعلى كان أقل من ذلك بكثير فضلا عن أن هذا كان أجر العامل البالغ وأن العمال أقل من ١٨ سنة لم يكن لهم حد أدنى للأجور محدد بالقانون ، فإنه

يتبين لنا لا بجرد انخفاض متوسط الدخل الفردى فى مصر فحسب وانما انخفاض الدخل القومى بصفة عامة إذا كانت الزراعة تكون الجزء الأكبر منه (٥٠ ٪ تقريبا) .

ويترتب على إنخفاض متوسط الدخل الفردى فى الزراعة الاتجاه نحو الهجرة إلى العواصم الكبرى فانخفضت نسبة السكان الريفيين من ٨١ ٪ فى عام ١٩٠٧ إلى ٧٠ ٪ فى عام ١٩٤٧ وزيادة نسبة سكان المدن من ١٩ ٪ إلى ٣٠ ٪ خلال هذه الفترة . ومع زيادة السكان زاد عدد الأيدى العاملة والقابلة للعمل كما يتضح من الجدول الآتى :

جدول رقم (٤٦)

جدول توزيع الزيادة فى الأيدى العاملة بين سنة ١٩٢٧ وسنة ١٩٤٧

(الذكور بين سن ١٥ سنة و ٦٠ سنة) (١)

نوع المهنة	١٩٢٧ — ١٩٣٧		١٩٣٧ — ١٩٤٧	
	العدد بالألف	٪	العدد بالألف	٪
الزراعة	٤١٤	٨٢	١٨٨	٢١
الصناعة	٦٨	١٣	١٨٢	٢٠
خدمات التجارة والنقل والمهن	٢١	٤	٤٠٦	٤٥
بدون عمل واضح	٣	١	١١٨	١٤
جملة	٥٠٦	١٠٠	٨٩٤	١٠٠

(١) المجلس الدائم لتنمية الإنتاج القومى — التقرير السنوى ١٩٥٥ ص ١٤ .

من هذا الجدول يتضح لنا أن الأيدى القابلة للعمل كانت تزيد فى الفـــترة ١٩٢٧ — ١٩٣٧ بمقـدار ٥٠ ألف شخص سنوياً يدخل منهم فى قطاع الزراعة ٤٠ ألف مقابل ٧ آلاف يدخلون الصناعة بالرغم من وجود فائض فى الزراعة، مما يدل على عجز ميادين العمل الأخرى عن استيعابهم . والنتيجة هى أن الإنتاجية الحدية للعامل الزراعى كانت سالبة فى خلال هذه الفترة .

وبالنسبة للفترة الثـانية ارتفع عدد الأيدى القـابلة للعمل إلى ٨٩ ألف شخص سنوياً دخل منهم ميدان الزراعة ١٩ ألف ودخل ميدان الصناعة ١٨ ألف وامتصت الخدمات الأخرى باقى الزيادة ، نظراً لما تميزت به هذه الفترة من توسع صناعى بسبب الحرب العالمية الثانية وتوقف الواردات ووجود قوات الحلفاء مما ترتب عليه زيادة فى الطلب المحلى على المنتجـات الصناعية المحلية والخدمات .

ولكن ما أن انتهت الحرب العالمية الثانية ، حتى أنكمش حجم الطلب على هذه الخدمات فعجزت الأنشطة المختلفة عن امتصاص الزيادة السنوية فى الأيدى العاملة وهذا أدى إلى ارتفاع عدد العاملين المتعطلين أو الذين لا يؤدون عملا منتجا إلى ٣٧٦ ألف شخص .

وبالرغم من أن التوسع فى الصناعةوالخدمات أدى إلى زيادة متوسط الدخل النقدى للأفراد من ٢ر١٠ جنيه فى الفترة ١٩٣٧ — ١٩٣٩ إلى ٣٧ جنيه فى الفترة ١٩٥٠ — ١٩٥٣ إلا أن الدخل الحقيقى قـد انخفض فى خلال هذه الفترة إلى ٥ر٩ جنيها بنسبة ٧ ٪ نتيجة ارتفاع الأسعار بسبب الزيادة فى السكان وضعف معدل التنمية فى القطاعين الزراعى والصناعى . والجدول الآتى يبين توزيع الدخل القومى على القطاعات المختلفة .

جدول رقم (٤٧)

توزيع الدخل القومى بالأسعار الجارية [١]
بين القطاعات الأساسية للنشاط الاقتصادى

الفترة	الزراعة		الصناعة		الخدمات		جملة الدخل مليون جنيه	متوسط الدخل الفردى بالجنيه
	مليم جنيه	٪	مليم جنيه	٪	مليم جنيه	٪		
١٩٣٧ — ١٩٣٩	٨٠	٤٨	١٣	٨	٧٣	١٤	١٦٦	١٠ر٢
٤٠ — ١٩٤٥	١٤٤	٤٠	٤٠	١١	١٦٧	٤٨	٣٥١	١٩ر٨
٥٠ — ١٩٥٣	٣١٠	٩٧	٩٧	١٢	٢٧٦	٤٨	٧٨٣	٣٧

من هذا الجدول يتضح لنا أن الزراعة تساهم بنسبة ٤٨ ٪ فى الدخل القومى بينما لاتشارك الصناعة إلا بنسبة ٨ ٪.

٢ — ضآلة المعدل السنوى للزيادة فى الطاقة الإنتاجية

تتوقف درجة التقدم الإقتصادى على معدل الزيادة فى الطاقة الانتاجية بالنسبة إلى معدل الزيادة فى السكان. فاذا زاد المعدل الأول عن الثانى زاد الدخل، وإذا قل تناقص دخل الفرد وإنخفض مستوى المعيشة .

فاذا رجعنا إلى البيانات الخاصة بجملة السكان ومساحة الأراضى المزروعة والمساحة المحصولية نلاحظ أن نسبة الزيادة السنوية فى السكان وعدد الذكور المشتغلين بالزراعة فى الفترة من ١٩٠٧ إلى ١٩٥٤ كانت ٢ ٪ فى حين أن نسبة الزيادة السنوية فى الأراضى كانت ٣ر ٪ ولم تتجاوز نسبة المساحة المحصولية عن ٥ر ٪ سنويا

(١) المجلس الدائم لتنمية الانتاج القومى المرجع السابق ص ٩ .

وبتطبيق التعريف السابق نجد أن نسبة الزيادة فى الأراضى الزراعية إلى نسبة الزيادة فى السكان ١٥ ٪ وبالنسبة للزيادة فى المساحة المحصولية ٢٥ ٪ . وهذا دليل واضح على مدى قصور الطاقة الانتاجية فى الزراعة عن ملاحقة الزيادة السكانية . وإذا كان المعدل السنوى للزيادة فى الطاقة الانتاجية الصناعية قد بلغ ٣ر٦ ٪ فى خلال ربع قرن فى المدة من عام ١٩٣٠ إلى عام ١٩٥٤ وهى نسبة تكاد تصل إلى ضعف نسبة الزيادة فى السكان إلا أن صغر حجم النشاط الصناعى بوجه عام قد قلل من فاعلية هذا المعدل ومن ثم كان أثره محدودا فى زيادة الدخل القومى . ومع ذلك لا يمكن لنا اغفال أهمية هذه النسبة إذ أنها تشير إلى احتمالات نجاح التنمية إذا ماتوسعت البلاد فى النشاط الصناعى .

٣ — زيادة الاستهلاك والعجز فى ميزان المدفوعات

ترتب أيضا على زيادة نمـو السكان بنسبة أكبر من نسبة الزيادة فى الطاقة الانتاجية أن الانتاج المحلى من الغذاء لم يعد يكفى حاجة السكان، فاضطرت البلاد إلى الاستيراد من الخارج حتى ارتفع صافى قيمة الواردات من الأغذية الخام والمصنوعة من ٦ر٦ مليون جنيه سنويا قبل الحرب العالمية الثانية إلى ٤ر٥٠ مليون جنيه سنويا قبل قيام الثورة(١). وإذا كان جزء كبير من هذا الارتفاع فى القيمة يرجع إلى ارتفاع الاسعار إلا أنه يمثل بلاشك ضغطا متزايدا على ميزان المدفوعات. وإذا قارنا نسبة المستورد من السلع الاستهلاكية إلى السلع الرأسمالية فى فترة قريبة نلاحظ أن الواردات من السلع الاستهلاكية فى الفترة من ١٩٤٧ الى ١٩٥٢ قد بلغت ٣٢٢ر٧ مليون جنيه مقابل ١١١ر٩ مليون جنيه من السلع الرأسمالية(٢) أى أن قيمة الواردات من السلع الاستهلاكية تبلغ نحو ثلاث أمثالها من السلع الرأسمالية .

---

(١) فترة ماقبل الحرب تمثل متوسط سنوات ٣٦ — ١٩٣٨ وفترة ما قبل قيام الثورة تمثل متوسط سنوات ١٩٥٠ — ١٩٥٢ — المجلس الدائم لتنمية الانتاج القومى المرجع السابق ص٦.

وزيادة استيراد السلع الاستهلاكية فضلا عن أنه يمثل تسربا فى مجرى الدخل القومى فانه يزيد من مقدار المخصص من العملات الاجنبية لسداد ديون لا تغل دخلا بعكس الحال بالنسبة للسلع الرأسمالية مما يقلل بدوره من الزيادة فى الطاقة الانتاجية.

وفيما يتعلق بالعجز فى ميزان المدفوعات فقد ارتفع العجز بصفة مستمرة من ٣١٫٧٤٧ مليون جنيه فى عام ١٩٤٤ إلى ٧٩٫٨٣٥ مليون جنيه فى عام ١٩٥٢ (١) .

٤ — إنخفاض المستوى الصحى والثقافى

بالرغم من زيادة الواردات من السلع الإستهلاكية وما تشكله من عبء على ميزان المدفوعات كما رأينا ، فان متوسط نصيب الفرد السنوى من المواد الغذائية قد زاد من ٢٦٨٫٣ كيلو جرام فى متوسط أعوام ١٩٣٤ - ٣٨ إلى ٢٧٦٫٢ كيلو جرام فى عام ٥٢ / ٥٣ (٢) بزيادة قدرها ٧٫٩ كيلو جرام فى مدى ٢٨ عاما ، أى بحوالى ربع كيلو جرام فى السنة ، ومع ذلك فان نصيب الفرد من السعرات الحرارية قد نقص فى خلال تلك الفترة من ٢٣٧٢ سعر حرارى فى اليوم إلى ٢٣١٥ (٣) بنقص قدره ٥٧ سعرا حراريا فى اليوم ، كما أن نصيب الفرد من البروتين ، وإن كان يعتبر ضئيلا جدا بالمقارنة للدول المتقدمة فانه إنخفض كذلك خلال تلك الفترة من ٧٠٫٢ جرام فى اليوم إلى ٦٧٫٥ جرام (٤) .

والسبب فى ذلك يرجع بلاشك إلى زيادة عدد السكان بشكل كبير كما رأينا وقد إنعكس هذا فى إنخفاض المستوى الصحى .

---

(١) المجلس الدائم لتنمية الانتاج القومى المرجع السابق مأخوذة من الجدول الوارد بصفحة ١٤ .

(٢) اللجنة المركزية للاحصاء المرجع السابق ص ١٢٣ .

(٣) » » » » » ص ٢٢٨ .

(٤) » » » » » ص ٢٢٩ .

ويتمثل إنخفاض المستوى الصحى بصفة عامة فى مصر فى إرتفاع نسبة الإصابة بالأمراض المتوطنه كالبلهارسيا وإرتفاع وفيات الأطفال الرضع التى بلغ معدلها فى عام ١٩٣٧ ١٦٥ فى الألف . وهذا المعدل وإن كان قد إنخفض إلى ١٢٧ فى الألف فى عام ١٩٥٢ فانه يعد معدلا مرتفعا للدول المتقدمة. وخاصة إذا لاحظنا أن وفيات المواليد الموقى ظلت ثابته عند معدل أكثر من ٧ فى الألف لفترة تزيد عن ربع قرن (١) .

وكذلك نلاحظ انخفاض المستوى الصحى من ارتفاع عدد السكان بالنسبة للسرير الواحد فى المستشفيات التابعة لوزارة الصحة إذ نجد أن متوسط عدد السكان للسرير الواحد قد بلغ ١٠١٥ فى عام ١٩٤٧ ولم ينخفض عن ٨٩٢ فى عام ١٩٥٢ فى الوقت الذى زاد فيه السكان من ١٩ مليون نسمة إلى ٢١ر٤ مليون نسمة تقريبا (٢) ومن ناحية إنخفاض المستوى الثقافى يتضح لنا ذلك من انخفاض نسبة غير الاميين كما يتضح من الجدول الآتى :

(١) اللجنة المركزية للاحصاء المرجع السابق ص ١٨٣

(٢) اللجنة المركزية للاحصاء ــ البيانات الاحصائيه المرجع السابق ص ١٨٤

جدول رقم (٤٨)

التوزيع النسبي لغير الأميين حسب النوع فى الحضر والريف
فى سنوات التعداد من ١٩٢٧ إلى ١٩٤٧ (١)

	١٩٢٧		١٩٣٧		١٩٤٧	
	ذكور	أناث	ذكور	أناث	ذكور	أناث
حضر	٤٢ر٩	١٧ر٤	٤٨ر٨	٢٣	٤٩ر٥	٢٤ر٤
ريف	١٦ر٦	١ر١	٢٠ر٧	٦ر٩	٢٣ر٧	٧
النسبة إلى جملة السكان	٢٢ر٩	٤ر٧	٧٦ر٦	١٠ر٧	٣١ر٦	١٢ر١

من هذا الجدول يتبين لنا مدى إنخفاض نسبة الأميين فى الحضر وارتفاع نسبة الأمية فى الريف فضلا من أن هذه النسبة لاتبين لنا المستوى الثقافى بدقة لان نسبة غير الأميين تبين لنا مجرد من يعرفون القراءة والكتابة ، فإذا علمنا أن عدد الأطفال فى سن الالزام فى عام ٤٨ / ٤٩ كان ٢ر٨٨٤ مليون قيد منهم ١ر٠٢١ مليون فقط فان نسبة الاستيعاب للأطفال فى سن الالزام تكون ٣٥ ٪ إرتفعت إلى ٤٨ ٪ فقط فى عام ٥٢ / ٥٣ . وهذا تبين لنا بوضوح مدى الانخفاض الثقافى لان أكثر من ثلثى الأطفال يكونون غير قادرين على التعليم وبالتالى فانهم كانوا يشكلون عبئا على الزراعة لان أغلبهم من الريف ، ومن ثم تكون إنتاجيتهم الحدية منخفضة .

وهذا بدوره يؤدى أيضا فضلا عما سبق إلى انخفاض متوسط الدخل الفردى.

---

(١) اللجنة المركزية والبيانات الاحصائيه المرجع السابق ص١٩٦
(٢) » » » » ص١٦٩

٥ - قلة حجم المدخرات القومية وسوء توجيه الموارد الاقتصادية

من دراسة ما سبق نتيجة زيادة السكان بنسبة أكبر من الزيادة فى الموارد الاقتصادية وجدنا .

١ - انخفاض متوسط الدخل الفردى .
٢ - ضآلة المعدل السنوى للزيادة فى الطاقة الانتاجية .
٣ - زيادة الاستهلاك والعجز فى ميزان المدفوعات .
٤ - انخفاض المستوى الصحى والثقافى .

والعوامل الثلاثة الأخيرة وان كانت نتيجة لانخفاض متوسط الدخل الفردى فانها من ناحية أخرى تكون سببا فى مزيد من الانخفاض فيه . والنتيجة النهائية لكل هذا أن ضرورات الحياة بالنسبة لغالبية السكان كانت تستنفذ كل الدخل الفردى فلا يبقى جزءاً منها للادخار، وهذا من شأنه أن يقلل من حجم المدخرات القومية ولا يجدى القول هنا أن زيادة الميل الحدى للاستهلاك من شأنها أن تزيد من مضاعف الاستثمار لأن زيادة العجز فى ميزان المدفوعات بما تمثله من تسرب فى مجرى الدخل القومى تزيد من الميل الحدى للاستيراد ، وهذا بدوره يقلل من أثر زيادة الميل الحدى للاستهلاك ، ومن ثم يصبح مضاعف الاستثمار ضئيلا . يضاف إلى ذلك أن الحكومات السابقة لم تكن لديها سياسات محددة للتنمية ، وإنما كانت مجرد برامج ترد فى خطب العرش تتغير بتغير الحكومات الحزبية .

وبالنظر إلى أن ملكية الأرض كانت أداة للوصول إلى السلطة لذلك اتجهت أغلب المدخرات بالرغم من قلتها إلى شراء الاراضى ، مما ترتب عليه ارتفاع أثمانها من ناحية ، وحرمان الأنشطة الأخرى من مزيد من الاستثمارات من ناحية أخرى وترتب على انخفاض حجم الاستثمارات فى الصناعة والخدمات الأخرى عجزها عن

استيعاب مزيد من الأيدى القابلة للعمل كما أشرنا من قبل ؛ وهذا بدوره رفع من حدة البطالة .

كما ترتب على جمود الطلب المحلى بسبب ارتفاع نسبة المنفق على المواد الغذائية وضعف الادخار ، أن المدخرات القليلة الباقية لم توجه إلى الصناعات الاستثمارية وإنما وجهت إلى الصناعات الاستهلاكية أو الخدمات. وبالتالى فانها لم تحل مشكلة البطاله ، لأنها لا تخلق طلب على العمال بدرجة عالية كالصناعات الاستثمارية ، مما يعتبر توجيها غير رشيد للموارد الاقتصادية ، فضلا عن أن هذه الصناعات انما قامت فى ظل حماية جمركية عالية ، وبالتالى فانهـا كانت عاملا مساعدا فى زيادة تكاليف المعيشة بدلا من تخفيضه .

محاولات الثورة لحـــل مشكلة السكان

أدت النتائج التى أشرنا إليها بالاضافة إلى الفساد السياسى والاستعمار إلى شعور المصريين بضرورة التغيير ، ومن هنا قامت الثورة ورحب بها الشعب عندما أعلنت مبادئها الستة على أساس أنها تمثل أمل المصريين فى الاصلاح السياسى والاجتماعى والاقتصادى .

وبادرت الثورة باحساس عميق بالمشكلة التى تعانى منها مصر إلى وضع الحلول التى تخفف من حدة المشكلة كخطوة أولى على الطريق لحل المشكلة بطريقة جذرية. وفى سبيل ذلك لجأت إلى حلين . الحل السياسى والحل الاقتصادى .

١ — الحل السياسى:

أصدرت الثورة فى ٩ سبتمبر ١٩٥٢ القانون رقم ٧٨ لسنة ١٩٥٢ الخاص بتحديد الملكية الزراعية ، وكان الهدف من هذا القانون تحرير الفلاح من سيطرة

الاقطاع ، وإعادة توزيع الأرض الزراعية بتمليك المعدمين وصغار الزراع ، ولتوجيه الاستثمار فى الأرض إلى الاستثمار فى النشاط الصناعى والخدمات .

٢ — الحل الاقتصادى

أولا — دعم الصناعة والعمل على تقدمها بخطوات سريعة .

ثانيا — تطوير الزراعة والعمل على مسايرتها للتقدم التكنولوجى .

ثالثا — تخطيط الأسرة .

رابعا — تخطيط الاستهلاك .

خامسا — التوسع فى التعليم والخدمات الصحية والرعاية الاجتماعية .

وسنتناول كل من هذه الخطوات بشيء من الايجاز (١) .

أولا — دعم الصناعة والعمل على تقدمها بخطوات سريعة

أحست الثورة منذ قيامها بأن الحل الأساسى لرفع مستوى المعيشة هو الاتجاه نحو التوسع فى التصنيع باعتباره المنفذ الرئيسى للتقدم الاقتصادى وحجر الزاوية فى بناء الهيكل الاقتصادى .

وفى سبيل دعم وتشجيع الصناعات منذ عام ١٩٥٢ قامت الثورة باتخاذ إجراءات بعضها قصد به تهيئة الجو الملائم لنمو الصناعة وأخرى قصد بها إقامة بعض الهيئات والتنظيمات التى تساعد على حل مشاكل الصناعة حتى صدرت القرارات الاشتراكية فى يوليو ١٩٦١ بتأميم الصناعات الحيوية ، كما تأكد دور الدولة فى الميثاق الوطنى فى عام ١٩٦٢ ، ويمكن تلخيص الخطوات التى اتبعتها الحكومة فيما يلى :

(١) لاشك أن القارىء قد حصل على معلومات وفيرة فى مراحل الدراسة السابقة ، فضلا عن أنها ترد ضمن دراسة المقررات القومية بالتفصيل .

في ٢ أكتوبر ١٩٥٢ أنشىء المجلس الدائم لتنمية الإنتاج القومى وقد قام المجلس بدراسة المشروعات الصناعية التى ترفع من قيمة الإنتاج الصناعى ووضع برنامجا إقتصاديا للتنمية إقترح فيه عدة مشروعات إنتاجية تنفذ فى خلال فترة زمنية لا تتعدى الثلاث سنوات .

وحيث أن رسم خطة إنتاجية على أسس سليمة قومية يتطلب تزويد القائمين بها بصورة واضحة عن الإمكانيات والإحتياجات المختلفة ، ولهذا اتجهت الحكومة إلى عملية حصر وتقويم شامل للموارد والإحتياجات وجمع البيانات الدقيقة اللازمة لذلك .

وقد وجهت الدولة عنايتها إلى إقامة المشروعات الأساسية ذات الأهمية الاستراتيجية مثل مشروعات القوى والمواصلات وصناعات الحديد والصلب والأسمدة والأسمنت وصناعات تكرير البترول والصناعات الكيماوية والتعدينية مما يمكن معه توفير المقادير المطلوبة من الإحتياجات اللازمة لإقامة بناء صناعى — وأيضا زراعى — متين .

والواقع أن هذا المجلس قد اتخذ عدة خطوات ايجابية ناجحة فى هذا السبيل فقد كان له فضل تنفيذ مشروعات هامة مثل مشروع كهرباء خزان أسوان ومشروع السد العالى ومشروع مصنع الحديد والصلب ومصنع الإطارات ومنتجات الخزف والصينى .

وكلها مشروعات انتاجية وليست استهلاكية ، قصد بها بناء أساس صناعى متين ، كذلك يلاحظ أن معظم هذه المشروعات من النوع الذى يتطلب رأس مال كبير لا طاقة للمستثمر الفردى توفيره كما وأنها كلها مما لا تؤتى ثمارها سريعا فى الفترة القصيرة وإن كانت جميعها ولا شك ذات منفعة اجتماعية واقتصادية كبيرة .

وفى عام ١٩٥٦ صدر القرار الجمهورى رقم ٢ بانشاء وزارة الصناعة التى بدأت نشاطها من أول يوليو من نفس السنة .

وفى عام ١٩٥٧ رأت الدولة أنه لابد وأن تقوم الصناعة على أساس تخطيط دقيق منظم يحقق الأهداف التى تتطلبها البلاد ولهذا قامت باعداد المشروع الأول للسنوات الخمس للصناعة والذى بدأ تنفيذه فى أول يوليو ١٩٥٧ .

وبلغت الاستثمارات الموظفة فى هذا المشروع حوالى ٢٥٠ مليون جنيه. ورغم أن المدة التى تقررت للانتهاء من تنفيذ هذا البرنامج كانت خمس سنوات إلا أن تضافر الجهود الصادقة مكنت من انتهاء هذا البرنامج فى ٣ سنوات فقط أى فى ١٩٦٠ .

وفى يوليو سنة ١٩٦٠ بدأ تنفيذ الخطة العامة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وقد تحدد الهدف الإنتاجى للخطة بمضاعفة الدخل القومى فى عشر سنوات والوصول بمستواه إلى ٢٤٧٠ مليون جنيه فى عام ٦٩ - ١٩٧٠ .

كما ارتبط المشروع بهدف إجتماعى يسعى لتحقيق الرفاهية للجماهير وذلك باعادة توزيع الدخل بطريقة تحقق قيام مجتمع يعمل بالأساليب الديمقراطية ويقضى على مظاهر الاستغلال كظاهرة اقتصادية واجتماعية .

وقد حدد المسئولون عن التخطيط وسيلتهم فى الاسراع بمعدل التنمية ودفع عجلة الإنتاج فى جمع الأنشطة الاقتصادية فى صورة متوازنة ومترابطة ، وذلك فى اطار التعاون بين رأس المال العام والخاص وفقا لخطط مرسومة .

وفى يوليو سنة ١٩٦١ صدرت عدة قوانين اشتراكية خطت بالصناعة خطوات كبيرة فى سبيل تدعيمها وتقدمها وكان أهم هذه القوانين ، قانون خاص بتوزيع الأرباح على العمال كمشاركة لهم فى عائد كدهم وجهدهم والثانى باشتراك العمال فى مجالس الادارة ووضع حد أدنى لاجورهم .

ثانيا — تطوير الزراعة والعمل على مسايرتها للتقدم التكنولوجى :

بعد صدور قانون الاصلاح الزراعى عمدت الحكومة إلى الاهتمام بالزراعة كجزء من خطة مضاعفة الدخل القومى. وحتى تلعب الزراعة دورها فى هذا المجال وضع فى الاعتبار عامل هام عند تحديد أهداف الإنتاج فى القطاع الزراعى يتمثل فى:

١ — توفير الغذاء للشعب .

٢ — إمداد الصناعات المختلفة بالخامات اللازمة لها من الإنتاج الزراعى .

٣ — استخدام فائض الإنتاج الزراعى فى التصدير لسد العجز فى الميزان التجارى. ولتحقيق هذا فقد تقرر وعلى مدى العشر سنوات للخطة أحداث توسع فى النشاط الزراعى ، سواء أكان هذا الاتساع أفقيا أم رأسيا .

وقد ارتبط هذا بمشروعات الرى والصرف الكبرى ، وبزيادة غلة الفدان وتحسين نوعه . وقد اعتبر المسئولون عن الخطة التوسع الرأسى بمثابة العصب الأساسى للتنمية الزراعية خلال السنوات الخمس الأولى .

كذلك حدث تغيير فى تكوين الإنتاج الزراعى ، وذلك نتيجة لطبيعة الأراضى المستصلحة والمحاصيل التى يمكن زراعتها فى الأراضى أو لمدى قابلية إنتاجية الفدان للزيادة ، وكذلك لطبيعة الطلب على هذه الحاصلات وامكانيات التوسع فيها سواء أكان هذا الطلب محليا أم أجنبيا .

ويمكننا أن نقول بصفة عامة أن الاهتمام بالزراعة كان يحكمه مفهومان :

أولا — الاحساس بأنها مشكلة الفلاحين .

ثانيا — أهميتها فى تحرير الاقتصاد القومى من التبعية الأجنبية .

ثالثا — تخطيط الأسرة :

من دراستنا السابقة وجدنا أن زيادة معدل نمو السكان بنسبة أكبر من زيادة الموارد الاقتصادية كان سببا أساسيا فى تدهور مستوى المعيشة، ودافعا قويا لقيام

الثورة . وإذا كانت الثورة قد بدأت بالتوسع الصناعى والزراعى، فقد كان ذلك بقصد ايجاد حل سريع لا لجذور المشكلة وإنما لنتائج المشكلة . وللوصول إلى حل المشاكل الطويلة الأجل أخذت البلاد بمبدأ التخطيط كأسلوب للتفكير وكأسلوب للعمل. لهذا كان من الضرورى أن يوضع فى الاعتبار تخطيط للأسرة بقصد تخفيض معدلات المواليد، بحيث تصل نسبة الخصوبة التى وصلت إلى ٤٠ر٢ فى الألف فى عام ١٩٦٠ الى ٢ر١ فى الالف على الاكثر فى أوائل التسعينيات. وبما أن تخفيض هذا المعدل بهذه النسبة ليس أمراً عاديا مما يمكن تركه للافراد يمارسونه طواعية لذلك كان لابد من تخطيط للاسرة حتى يكون هناك تكامل فى الهيكل العام للتخطيط الإقتصادى فى خطة التنمية .

وفى هذا الصدد قامت الحكومة باتخاذ الخطوط الآتية :

١ — الدعوة إلى تنظيم النسل عن طريق وسائل الاعلام المختلفة .

٢ — تخفيض تكاليف وسائل تنظيم النسل لتكون فى متناول الاسر الفقيرة.

٣ — انشاء جهاز لتنظيم الاسرة يقوم بنشر الوعى اللازم وتوزيع وسائل تنظيم النسل بالمجان والإشراف الطبى على المترددات على مراكز تنظيم النسل . وقد تم افتتاح أكثر من ٣٠٠٠ مركزاً حتى عام ١٩٧٤ .

٤ — إعتبار الدعوة إلى تنظيم النسل من المهام الاساسية التى يتعين على الإتحاد الاشتراكى أن يقوم بها، وتعميق الوعى لدى المواطنين وخاصة فى الريف لتعريفهم بأن هذه الدعوة لاتتعارض مع أحكام الدين .

وبهذا انتقلت فكرة تنظيم النسل من مجرد دعوة إلى سياسة عامة يلتزم بها المواطنون .

رابعا : تخطيط الاستهلاك

عمدت الثورة عقب قيامها بتخفيض الحد من العجز فى ميزان المدفوعات عن

طريق تقييد الواردات من السلع الاستهلاكية ، فانخفض العجز من ٧٩٫٨ مليون جنيه فى عام ١٩٥٢ إلى ٢٠٫٧ مليون جنيه فى عام ١٩٥٤ . ولكن بعد أن بدأت الحكومة بالتنمية زاد العجز مرة أخرى لا بسبب زيادة الواردات من السلع الاستهلاكية وانما بسبب الزيادة فى إستيراد السلع الرأسمالية .

ولكن حدث مرة أخرى أن التوسع فى التنمية ترتب عليه .

١ ـ زيادة العمالة .

٢ ـ زيادة متوسط الدخل الفردى .

٣ ـ التوسع فى إنتاج وتصدير بعض السلع الزراعية بقصد الحصول منها على عملات أجنبية تخصص حصيلتها لشراء السلع الإنتاجية .

٤ ـ أغلب المشروعات الإنتاجية التى قامت بها الثورة لاتعطى بطبيعتها عائد فى السنوات الاولى .

ويكون من نتيجة ذلك إذا ترك الامر وشأنه ارتفاع الاسعار بسبب زيادة الطلب على السلع الاستهلاكية ونقص العرض منها . وحتى لاتضيع ثمرات التنمية ، وفى نفس الوقت لكى لا يحرم الشعب من السلع الاستهلاكية التى ظل يعانى من حرمانها طويلا كان من الضرورى تخطيط الاستهلاك .

وفى سبيل إعداد تخطيط سليم فيما يتعلق بالمواد الغذائية يتعين إعداد تقديرات صحيحة لمتطلبات البلاد من المواد الغذائية ، مع ضرورة عمل مجموعات غذائية كمجموعة الحبوب ومجموعة اللحوم ، ومجموعة الفواكه بحيث يمكن احلال أى سلعة فى المجموعة محل أخرى بسرعة وسهولة إذا ماقل العرض وزاد الطلب حتى لا ترتفع الاثمان ارتفاعا كبيرا .

خامسا : التوسع فى التعليم والخدمات الصحية والرعاية الإجتماعية

كان من أهم أسباب زيادة السكان انخفاض متوسط الدخل الفردى وبالتالى

انخفاض مستوى المعيشة التى كان من مظاهرها انخفاض المستوى الثقافى والصحى. وعندما قامت الثورة واستهدفت رفع مستوى المعيشة وإقامة عدالة اجتماعية رأت أن تلجأ إلى التنمية الإقتصادية وحتى لاتضيع آثار التنمية، بسبب التزايد السكانى وضعت الحكومة فى خطتها :

١ - التوسع فى التعليم والتدريب عن طريق

أ - تعميم التعليم المجانى فى مختلف مراحل التعليم .

ب - التوسع فى إنشاء المدارس حتى بلغت نسبة استيعاب الملزمين من الأطفال فى بعض المحافظات فى عام ١٩٧٢/١٩٧٣ ١٠٠٪ .

جـ - أن يراعى عند إنشاء المدارس خدمة المناطق السكنية .

د - التوسع فى انشاء الكليات والمعاهد العليا لإستيعاب العدد المتزايد من طلاب الثانوية العامة .

هـ - التوسع فى انشاء الكليات الأقليمية ، حتى تكون المعاهد العلمية قريبة من محال إقامة الطلاب ووسيلة لترقية الريف وتطويره .

تحسين المستوى الصحى والاجتماعى عن طريق

أ - التوسع فى انشاء المستشفيات والمجموعات الصحية فى القرى .

ب - تخفيض ثمن الأدوية والمستلزمات الطبية .

جـ - زيادة عدد الطلاب فى كليات الطب .

د - تطبيق نظام التأمين الصحى والتوسع فيه تدريجيا .

هـ - تطبيق نظام المعاشات والتأمينات الاجتماعية .

لا شك أن كل هذه الاجراءات من شأنها أن تساعد على تخفيض معدلات المواليد بما تهيؤه من ظروف أفضل للمجتمع وخاصة الريف المصرى .

خاتمة

الدين وتنظيم الأسرة

أولا : أن الزواج هو الفطرة السليمة التى فطر الله الناس عليها - يقول الله تعالى : « ولقد أرسلنا رسلا من قبلك ، وجعلنا لهم أزواجا وذرية » ويقول رسوله الكريم : « الزواج سنتى ، ومن رغب عن سنتى فليس منى - ولا رهبنة فى الاسلام » ويقول « من كان منكم ذا طول فليتزوج » والطول هو المقدرة والكفاءة . ويقول صلوات الله وسلامه عليه : « إذا جاءكم من ترضون دينه وأمانته فزوجوه . الا تفعلوه تكن فتنه فى الأرض وفساد كبير »

ثانيا . إن واحداً من أهم مقاصد الزواج هو إنجاب النسل والتكاثر . والرسول يقول : تزوجوا الودود الولود ، فانى مكاثر بكم الأنبياء يوم القيامة » ، وكان صلى الله عليه وسلم يرجو أن يكون أكثر الأنبياء أتباعا يوم القيامة ، وهو القائل « مامن الأنبياء نبى إلا أعطى من الآيات مامثله آمن عليه البشر ، وإنما كان الذى أوتيته وحياً أوحاه الله إلىّ . وإنى لأرجو أن أكون أكثرهم تابعا يوم القيامة » .

ثالثا : أن تنظيم الأسرة فى الاسلام ينبع من الحب ومن الاحساس بالمسئولية نحو الذرية ومستقبلها . إن نظرتنا إلى الطفولة بكل حب تدفعنا لأن نجعلها ذخيرة للمستقبل . لقد وضع الاسلام للأسرة نظامها فى العلاقات الانسانية بين الأب والأم والأبناء ، وعلاقاتها الإقتصادية فى مصادر الكسب وأوجه التصرف فى الرزق ، وعلاقاتها الاجتماعية من حيث غرس العقيدة القويمة والاخلاق السامية والمثل العليا .

رابعا : الأصل العام فى تكاليف الاسلام أنه « لا يكلف الله نفسا إلا وسعها » ونحن ندعوا الله « ربنا لا تحملنا مالا طاقة لنا به » . ومن هذا المنطق يقول

الرسول الكريم « جهد البلاء كثرة العيال مع قلة الحاجة » وجهد البلاء عند ابن عباس هو الحالة من البؤس التى يفضل الموت عليها ، والحاجة هى ذات اليد . وقال: لا توشك الامم أن تدعى عليه كما تدعى الآكلة على قصعتها . قالوا من قلة نحن يومئذ يارسول الله ؟ . قال : لا ، بل أنتم كثرة ، ولكنكم غثاء كغثاء السيل » يريد ما يسوقه السيل أمامه من البقايا التافهة .

ونستخلص من هـذا أن من واجب المسلم أن ينجب الولد النافع لنفسه واسرته وأمته ، لا أن يكون النسل نكالا وبالا على نفسه ووطنه ، والله القائل : « إن من أزواجكم وأولادكم عدوا لكم فاحذروهم » ومن هنا كان دعاء ابراهيم «رب هب لى من لدنك ذرية طيبة » وكان أمر الرسول « الزموا أولادكم واحسنوا أدبهم » .

والسؤال المطروح هنا هو كيف يتأتى لضعيف الحال كثير العيال أن يلزم أولاده ويحسن تربيتهم وأدبهم ؟ . وكم يتأتى له أن يجعلهم قرة عين وأن يوجههم ليكونوا ذرية طيبة وأولاداً صالحين ؟ .

خامسا : تبيح الشريعة الاسلامية للزوجين على حسب ظروف كل أسرة وما يحيط بها أن يتجنبا سبب الحمل إذا أقتضت حالتهما ذلك ، وبدون إقتضاء أيضاً من الظروف متى رضيا بتجنبه . وقد كان بعض الصحابه يفعل ذلك على عهده صلى الله عليه وسلم ولم ينههم عنه حين علم بفعلهم كما جاء فى الأحاديث الصحيحة . وكان يقول فى مقام إقرارهم على مافعلوا : « إن الله تعالى قد كتب ما هو خالق إلى يوم القيامة » و « إن الله تعالى لو أراد أن يخلق شيئا لم يقدر أحـد أن يصرفه . » وهذا حق لامرية فيه . وقد يدعونا هذا إلى تفهم أن تنظيم النسل إنما يتم مع تسليم الأمر إلى الله والإيمان بنفاذ إرادته وأنه هو الخالق لكل شىء

وعلى ذلك فتنظيم النسل أمر مطلوب إذا وجد موجبه ، وقد يكون من موجباته قلة اليسار أو نقص الموارد أو فساد الزمان أو اختلال أحوال الناس . ولا يدخل هذا فى باب الخوف من الرزق ، ولا يتصل بقوله تعالى « ولا تقتلوا أولادكم خشية أملاق » فاننا نعلم أنه « مامن دابة فى الارض إلا على الله رزقها » موسعا كان أم مضيقا . والله تعالى « هو الرزاق ذو القوة المتين » وأنه « بيده الامر وهو على كل شىء قدير »

سادسا : والاجهاض فى الاسلام حرام قطعا ما لم يكن الامر يتعلق بحياة الأم ونحوه وبقرار من الطبيب الماهر المختص غير المتهم فى شىء .

سابعا : ومنع النسل مخالف للشريعة والطبيعة ، وليس من روح الدين إصدار تشريع يحدد النسل بعدد معين من الاولاد كاثنين أو ثلاثة . ولكن يترك ذلك لظروف كل أسرة وواقع معيشتها وما كلفها به ربها من العناية بالأبناء والبنات وإحسان تأديبهم والقوامة عليهم فى حدود مسئولية كل راع عن رعيته ، فان الله تعالى سائل كل راع عما استرعاه حفظ أم ضيع .

ثامنا : والاسلام ينهى عن قتـــل الأولاد . ويراد بذلك عدم الاعتداء عليهم باذهاب حياتهم بعد وجودهم « ولا تقتلوا أولادكم » أما الانتفاع بتصريح الشريعة فى عدم تحصيل الولد أصلا ، أى فى عدم الحمل والإخصاب منذ البداية فلا صلة له بالقتل الحرام .

بعض مراجع الكتاب

المراجـع الأجنبيـة

١ - فى التحليل الجزئى

1 – Boulding., Kenneth. E. : Economic Analysis London 1499.

2 – Cairnicross, A. Introduction to Economics 1950.

3 – Chamberlin. E.H. : The Theory of Monopolistic Competitions, six edition Oxford. U. S: A. 1984.

4 – Due and Clower : Intermediate Economic Analysis Richard D. Irwin, Inc 5 th Printnig. U, S. A 1963.

5 – Johnston, J. : Statistical Cost Analysis Mc. graw. Hill B. C. U. S. A 1959.

6 – C. L. Thirkettle : Basic Economics. Macdonald and Ivans LTD. Great Britain 1965.

7 – H.Speight : Economics. Methuen and Co LID. Lonon 1964.

8 – Lange Oskar Economic Socialism Theory.

9 – Marshall. A. Principles of Economics 1947 16 th edition.

10 – Eastham J. K. An Introduction to Economic Analysis London. 1953.

11 – Hicks. J. R. Value and Capital Sceond edition Oxford. 1949.

12 – Robertson. D. Utility and all that. George Allen and Unwin London. 1952.

13 – Robertson. D. H. Lectures on Economic principles, London 1957.

14 – Rogin Leo. The Meaning and Validity of Economic Theory, Macmillan, 1957.

15 — Robinson. J. The Economics of Imperfcet Competition London, Macmilan, 1950.

16 – Samuelson. P. A. Economic. New York 1951.

17 – Schumpeter. J. A. : Economic Doctrine and Method London, 1954.

18 – Spencer, M. and Siege man. L : Managerial Economics Richard. D. Irwin, Inc, U. S. A 1959.

19 – Stigler G. J. : The Theory of Price, New York 1651.

20 – Stonier & Hague. A. Texst Book of Economic Theory Longmans green and Co. London Third impression 1955.

21 – Umbreit Hunt. Kinter, Economics. Third edition 1955 Mc-graw. Hill Book Co.

22 – Waugh. A. E. principles of Economics, New York 1941.

23 – Whittàker, Edmmund. Elements of Economics. 2ed edition. 1947.

24 – Zweig. Fredynand. Economics and Technology 1965.

٢ - فى التحليل الـكلى

1 – American Economics Association Series : Readings in Monetary Theory.
George Allen and Unwin ITD. London 1956

2 – Dudley. Dillard. The Economics of John Meynard Keynes U. K. 1960.

3 – Chandler Laster V. : The Economic of Money and Banking.
Harper and Row 4 th edit U. S. A. 1964

4 – Hanson J. L. : Monetary and Practice
Macdonald and Evans LTD London 1959.

5 – Myron H. Ross : Income Analysis and Policy. Mcgraw – Hill B. C. U. S. A. 1964

٣ - فى التنمية والتخطيط

1 – Edward S. Mason : Economic planning in Underdevelopped Areas.
Fordham University press U. S. A. 1958
2 – Hicks. G. R. The Social Frame Work. London 1947.
3 – Jacob Viner : Internationa. . : nomic Development Clerendon Pres. Oxford 1953
4 – Mahalonobis. P.C. Talks on planning. Indian. S. Inst. 1961.
5 – Oskar Lange Essays on Economic planning, India 1964.
6 – Powelson J. P. National Income and Flow of Analysis. McGraw - Hill B. C., U. S. A: 1960.
7 – Ruggles and Ruggles : National Income Accounts, and Income Adalysis.
Mc. Graw - Hill U. S. A. 1956.
8 – Schumpeter. J. A. History of Economic Analysis. Goerge Allen and Unwin LTD. London 1956.

٤ - فى الدراسات السكانية

1 – Adolphe. Landry : Traité de Demographic – Paris 1949.
2 – Alfred. Sauvy : La Population Paris: 1944.
3 – Bernard - F. Haley : Survey on Contempary Economics 1952. Population Theory by. Spengler.
4 – Ecomomic Commission for Africa Perliminary Report of the Seminar on population problems in Africa. Cairo. Nov. 1962.

5 – H. Speight Economics London 1964.
6 – Ian. Bowen. population London 1949.
7 – Kenneth Boulding : Economic Analysis. London 1949.
8 – P. A. Samuelson. Economics. New York 1951.
9 – P. E. P. World population and Resources. London 1962.
10 – Ronald. A. Fisher The genetical Theory of Natural Selection New York 1958.
11 – R. Kuezynski. The Measurment of population growth – London. 1953.
12 – T. R. Maltus First Essay on population. London 1962.
13 – U. A. R. Statistical Atlas – Cairo July 1962.
14 – Umbreit. M. H. and Others. Modern Economics Probelms New York 1950.
15 – U. N, : Demographic year Book. 1955, 1958, 1961, 1962.
16 – Warren S. Thompson. Population Problems New York 1942.
17 – Warren Thompson. Plenty of Population New York 1944.
18 – Zimmerman. World Resources and Industries New York 1950.

ثانيا : بعض المراجع العربية :

١ — الدكتور محمد مظلوم حمدى: مبادىء الاقتصاد التحليلى - الاسكندرية ١٩٥٠
٢ — الدكتور عبد المنعم البيه : نظريه القيمة الإسكندرية ١٩٥٨
٣ — الدكتور عبد المنعم البيه : تحليل فى القيمة والتوزيع الاسكندرية ١٩٦٤
٤ — الدكتور محمد جمال الدين سعيد النظرية العامة لكينز بين الرأسمالية والاشتراكية القاهرة ١٩٦٢

محتويات الكتاب

صفحة

الباب الثالث
فى
الإنتاج

صفحة

صفحة

صفحة

صفحة

الباب الرابع
في
التـــوزيع

صفحة